

第Ⅱ編

東京の中小製造業の経営実態 (アンケート結果)

第Ⅱ編 東京の中小製造業の経営実態 (アンケート結果)

第Ⅱ編では、都内中小製造業10,000企業を対象に実施した「東京の中小企業の現状に関する調査」の結果から、都内中小製造業の経営実態を明らかにする。

【第Ⅱ編のポイント】

第1章 企業の概要

- ・回答企業の業種は、「紙・印刷」(19.6%)が最も高く、「材料・部品[金属]」(18.8%)、「一般・精密機械」(14.4%)の順。
- ・地域は、「城東周辺」(江東区、足立区、葛飾区、江戸川区)(25.4%)が最も高く、「城東都心近接」(台東区、墨田区、荒川区)(16.3%)、「多摩」(多摩地域の市町村)(16.1%)の順。
- ・従業者規模は、「1～3人」(44.9%)が最も高い。
- ・従業者の平均年齢は、「50歳代」(33.4%)が最も高い。
- ・代表者の年齢は、「70歳以上」(32.9%)が最も高い。
- ・創業時期は、「1961～1970年」(20.4%)が最も高い。
- ・企業形態は、「法人」(82.1%)が8割を超える。法人の資本金は、「1～2千万円未満」(37.6%)が最も高い。
- ・業務範囲に含まれるもの(複数回答)は、「製造・組立・加工(印刷を含む)」(97.6%)が最も高く、「営業・販売」(37.6%)、「試作加工」(32.3%)の順。
- ・最大の収益源となっている業務は、「製造・組立・加工(印刷を含む)」(78.8%)が最も高い。
- ・直近3年間の業務展開の最も大きな変化は、「変化はない」(83.7%)が最も高く、「現状の業務の周辺分野へ展開」(8.1%)、「製造業に加え、他業種(流通産業・サービス業等)に進出」(2.0%)の順。
- ・工場等の所在地(事業所・営業所を含む)は、「都内のみ」(77.8%)が最も高い。
- ・親会社の有無は、「親会社はない」(90.2%)が9割を超える。
- ・現在の経営者の続柄・出身は、「創業者親族出身(二代目以降)」(62.7%)が最も高い。
- ・今後の事業継続の意向は、「事業を続けたい」(48.9%)が最も高く、「わからない・まだ決めていない」(30.3%)、「廃業の予定」(19.0%)の順。
- ・事業承継の希望・方針は、「まだ決めていない」(43.4%)が最も高い。
- ・現実の後継者の状況は、「決まっている」(42.4%)が最も高い。
- ・事業承継上の課題(複数回答)は、「業界の将来性への不安」(35.9%)が最も高い。
- ・廃業の予定の主な理由は、「経営者の高齢化」(33.5%)が最も高い。
- ・都内立地のメリット(利点)(複数回答)は、「得意先(中小企業)に近い」(50.5%)が最も高い。
- ・都内の事業用地についての移転・拡張の予定は、「移転・拡張の予定はない」(82.5%)が最も高い。
- ・都内の事業用土地・建物における問題点(複数回答)は、「施設の老朽化」(39.6%)が最も高い。

第2章 経営成果(業績)とその動向

- ・直近決算での年間売上高は、「3千万～1億円未満」(23.1%)が最も高い。

- ・3年前と比較した年間売上高の変化は、『増加』が2割を超え、『減少』は4割を超える。
- ・直近決算の売上高経常利益率は、『黒字(プラス)』が5割を超え、『赤字(マイナス)』は4割程度。
- ・3年前と比較した経常損益の変化は、『増益』が2割を超え、『減益』は4割程度。
- ・取引先(顧客)の件数は、「4件以下」(20.5%)が最も高い。
- ・主要取引先(顧客)の所在地(複数回答)は、「東京23区」(78.5%)が最も高い。
- ・年間売上高第1位の取引先(顧客)の属性は、「中小・零細メーカー」(28.9%)が最も高い。
- ・年間売上高第1位の取引先(顧客)への売上依存度は、「20～40%未満」(27.0%)が最も高い。
また、3年前における売上依存度は、「20～40%未満」(25.6%)が最も高い。
- ・年間売上高第1位の取引先(顧客)との価格決定に関する関係は、「主として自企業が決める」(42.4%)が最も高い。納期決定に関する関係は、「主として取引先(顧客)が決める」(49.1%)が最も高い。
- ・取引において強みと感じていること(複数回答)は、「取引先(顧客)との信頼関係」(68.1%)が最も高い。
- ・系列取引の状況は、「系列取引はない」(82.4%)が最も高く、「系列取引をしている」(12.2%)の順。
- ・年間売上高に占める系列取引の割合は、「80%以上」(24.7%)が最も高い。
- ・3年前と比較した系列取引による年間売上高の変化は、『増加』が1割を超え、『減少』は3割を超える。

第3章 競争力強化への取組

- ・経営において重視している事項(複数回答)は、「持続的経営」(63.1%)が最も高い。
- ・今後の事業展開の方向性は、「現在の業務を維持していきたい」(56.7%)が最も高い。
- ・進出したい新事業分野(複数回答)は、「医療・福祉・介護関連」(35.3%)が最も高い。
- ・競争力向上のために実施している取組(複数回答)は、「取引先(顧客)との信頼関係の構築」(55.2%)が最も高い。
- ・SDGs(持続可能な開発目標)への取組は、「関心はあるが、取り組む時間的・金銭的余裕がない」(38.9%)が最も高い。
- ・自社開発製品の保有・開発状況は、「開発していない」(60.7%)が最も高く、「保有している」(23.6%)、「開発したいができない」(4.3%)の順。
- ・自社開発製品の最新の開発状況(着手時期)は、「10年以上」(33.3%)が最も高い。
- ・当初の計画と比較した自社開発製品の販売状況は、「ほぼ計画通り」(41.8%)が最も高い。
- ・自社開発製品の開発取組の効果(複数回答)は、「売上の増加」(47.6%)が最も高い。
- ・既存自社開発製品の大幅な改良状況は、「改良していない」(37.7%)が最も高く、「改良した」(27.4%)、「現在改良中」(25.3%)の順。
- ・既存自社開発製品の最新の改良状況(着手時期)は、「1年以上～3年未満」(48.6%)が最も高い。
- ・当初の計画と比較した改良製品の販売状況は「ほぼ計画通り」(53.4%)が最も高い。
- ・既存自社開発製品の改良取組の効果(複数回答)は、「売上の増加」(41.1%)が最も高い。
- ・製品(部品等を含む)・技術とあわせて提供しているサービス(複数回答)は、「顧客の状況に応じた調整(カスタマイズ)」(30.4%)が最も高い。
- ・出願・保有している知的財産権(複数回答)は、「特許権」(7.7%)が最も高い。

- ・知的財産権を保有しているメリット(利点)(複数回答)は、「技術の模倣を防止できる」(50.7%)が最も高い。
- ・生産の効率化・合理化に向けた取組(複数回答)は、「生産設備の導入・更新」(30.2%)が最も高い。
- ・生産設備の導入・更新の目的(複数回答)は、「生産能力の維持更新」(58.8%)が最も高い。
- ・生産設備の導入・更新のタイミング(複数回答)は、「自企業の業績が良くなったとき」(50.6%)が最も高い。
- ・生産の効率化・合理化に取り組まない理由(複数回答)は、「必要性を感じていない」(45.9%)が最も高く、「受注が見込めない」(20.4%)、「資金が不足」(16.7%)の順。
- ・パソコン・IT技術を活用した取組(複数回答)は、「財務会計管理、原価管理」(50.3%)が最も高い。
- ・パソコン・IT技術の活用における課題(複数回答)は、「IT人材が不足している」(19.8%)が最も高い。
- ・パソコン・IT技術の今後の活用意向は、「現状維持」(29.1%)が最も高く、「促進させたい」(27.7%)、「周囲の状況を見て判断する」(12.5%)の順。
- ・自企業の人材に充実させたい能力(複数回答)は、「品質管理・検査の知識・技能」(25.9%)が最も高い。
- ・人材育成上の問題点(複数回答)は、「時間がとれない」(21.1%)が最も高い。
- ・熟練技能者の退職(技能継承の問題)への今後の対応(複数回答)は、「若手へ技能継承」(30.8%)が最も高い。
- ・技能継承問題の解決の見通しは、「概ね解決できる」(43.6%)が最も高い。

第1章

企業の概要

第1節

回答企業の概要

1

調査概要

都内製造業 10,000 企業を対象として、2024年7月～8月にアンケートを実施した（調査票は巻末資料参照）。対象の 10,000 企業は、総務省「事業所母集団データベース」（令和4年次フレーム）から抽出している。

有効配布数は 8,569 票、有効回収数は 2,590 票、有効回収率は 30.2%である。

2

業種

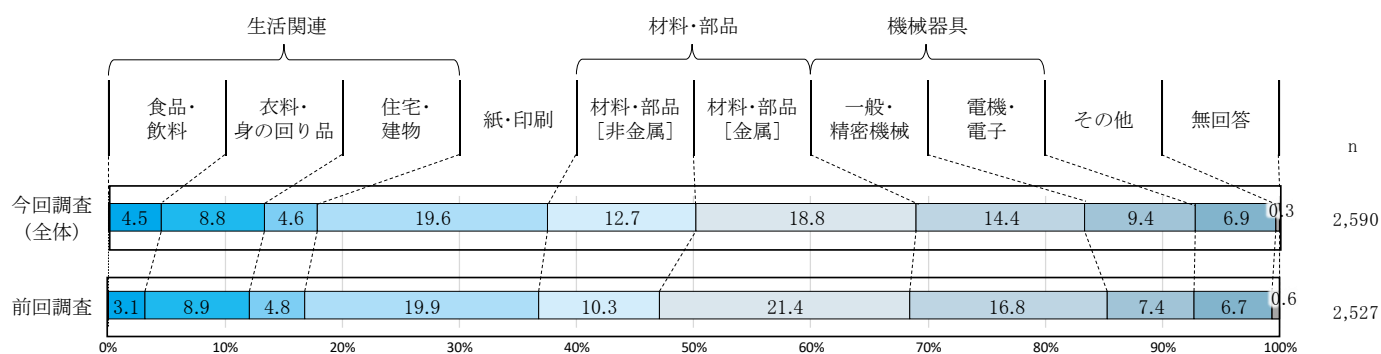
本調査では、日本標準産業分類の大分類「E 製造業」から対象企業を無作為抽出した。調査対象業種と業種ごとの回答割合及び本報告書で用いる分類は図表Ⅱ-1-1に記載したとおりである。

回答企業を業種区分別にみると、「紙・印刷」（19.6%）が最も高く、「材料・部品〔金属〕」（18.8%）、「一般・精密機械」（14.4%）、「材料・部品〔非金属〕」（12.7%）、「電機・電子」（9.4%）の順で続く。

図表Ⅱ-1-1 調査対象業種、回答割合と分類

日本標準産業分類		母集団割合 (%)	業種区分と回答割合 (今回調査(全体))			
大分類	中分類		調査票での分類	回答割合 (%)	本報告書での分類	回答割合 (%)
E 製造業	09 食料品製造業	5.3	1 食料品	4.1	生活関連	食品・飲料 4.5
	10 飲料・たばこ・飼料製造業		2 飲料・たばこ・飼料	0.4		
	11 繊維工業	10.8	3 繊維工業（衣服を含む）	7.0		衣料・身の回り品 8.8
	20 なめし革・同製品・毛皮製造業		12 なめし革・同製品・毛皮	1.8	住宅・建物	4.6
	12 木材・木製品製造業（家具を除く）	4.0	4 木材・木製品（家具を除く）	1.6		
	13 家具・装備品製造業		5 家具・装備品（建具を含む）	3.0	紙・印刷	19.6
	14 パルプ・紙・紙加工品製造業	18.0	6 パルプ・紙・紙加工品	2.8		
	15 印刷・同関連業		7 印刷・同関連	16.8	材料・部品	材料・部品〔非金属〕 12.7
	16 化学工業	12.1	8 化学工業	2.0		
	17 石油製品・石炭製品製造業		9 石油製品・石炭製品	0.2		
	18 プラスチック製品製造業（別掲を除く）		10 プラスチック製品	5.9		材料・部品〔金属〕 18.8
	19 ゴム製品製造業		11 ゴム製品	2.4		
	21 窯業・土石製品製造業	14.9	13 窯業・土石製品（ガラスを含む）	2.1	機械器具	一般・精密機械 14.4
	22 鉄鋼業		14 鉄鋼	1.3		
	23 非鉄金属製造業		15 非鉄金属	1.9		
	24 金属製品製造業		16 金属製品	15.6		電機・電子 9.4
	25 はん用機械器具製造業	17.2	17 一般機械器具（はん用・生産用・業務用機械）	11.5		
	26 生産用機械器具製造業		21 輸送用機械器具	2.8	その他	6.9
	27 業務用機械器具製造業					
	31 輸送用機械器具製造業	8.3	18 電子部品・デバイス・電子回路	3.3		
	28 電子部品・デバイス・電子回路製造業		19 電気機械器具	4.8	無回答	0.3
	29 電気機械器具製造業		20 情報通信機械器具	1.3		
	30 情報通信機械器具製造業	9.4	22 その他の製造業	6.9	計	100.0
	32 その他の製造業		無回答	0.3		
	格付不能	0.0				
計		100.0	計	100.0	計	100.0

図表Ⅱ-1-2 業種

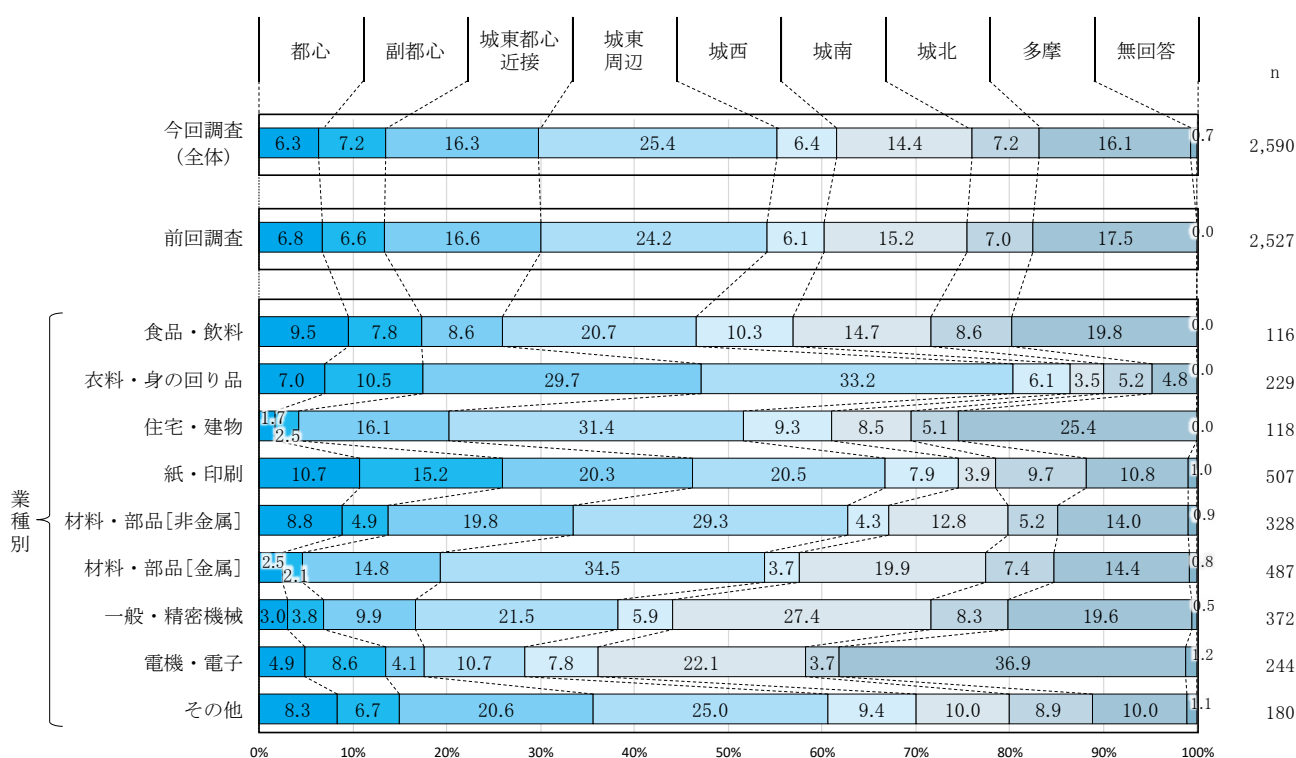


3 地域

立地する地域は、「城東周辺」(江東区、足立区、葛飾区、江戸川区)(25.4%)が最も高く、「城東都心近接」(台東区、墨田区、荒川区)(16.3%)、「多摩」(多摩地域の市町村)(16.1%)、「城南」(品川区、目黒区、大田区)(14.4%)の順で続く。

業種別にみると、衣料・身の回り品は「城東都心近接」(29.7%)が約3割である。他の業種に比べて紙・印刷は「都心」(10.7%)、「副都心」(15.2%)、「城北」(9.7%)が高い。材料・部品[金属]は「城東周辺」(34.5%)が3割を超える。一般・精密機械は「城南」(27.4%)が3割程度である。

図表Ⅱ-1-3 地域



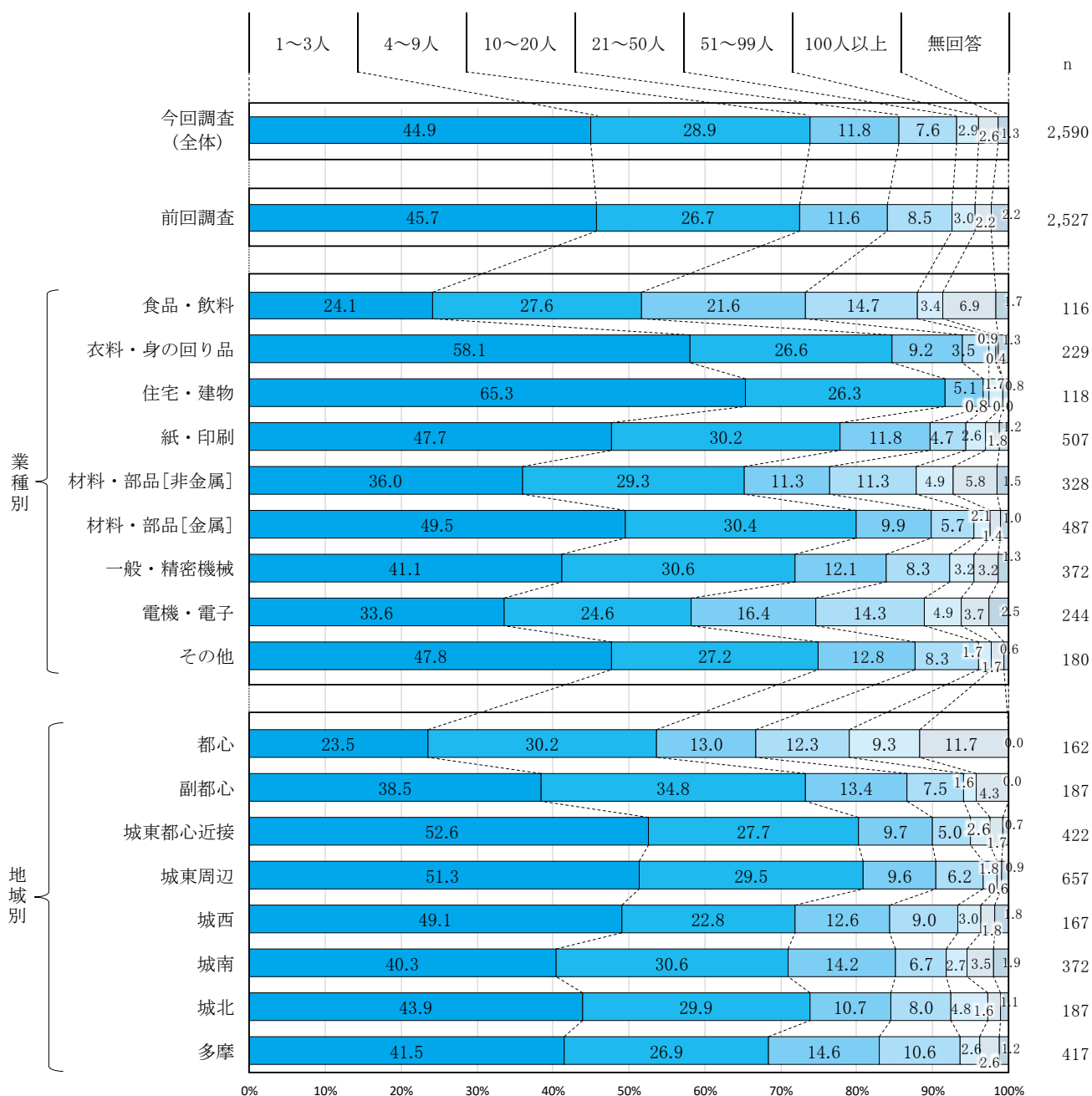
4 従業者規模

従業者規模は、「1～3人」(44.9%) が最も高く、「4～9人」(28.9%)、「10～20人」(11.8%) の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「10～20人」(21.6%)、「21～50人」(14.7%)、「100人以上」(6.9%) が高い。住宅・建物は「1～3人」(65.3%) が6割を超える。

地域別にみると、都心は『21人以上』(33.3%) が3割を超える。他の地域に比べて副都心は「4～9人」(34.8%) が高く、城東都心近接は「1～3人」(52.6%) が高い。

図表Ⅱ-1-4 従業者規模



5 従業員の平均年齢

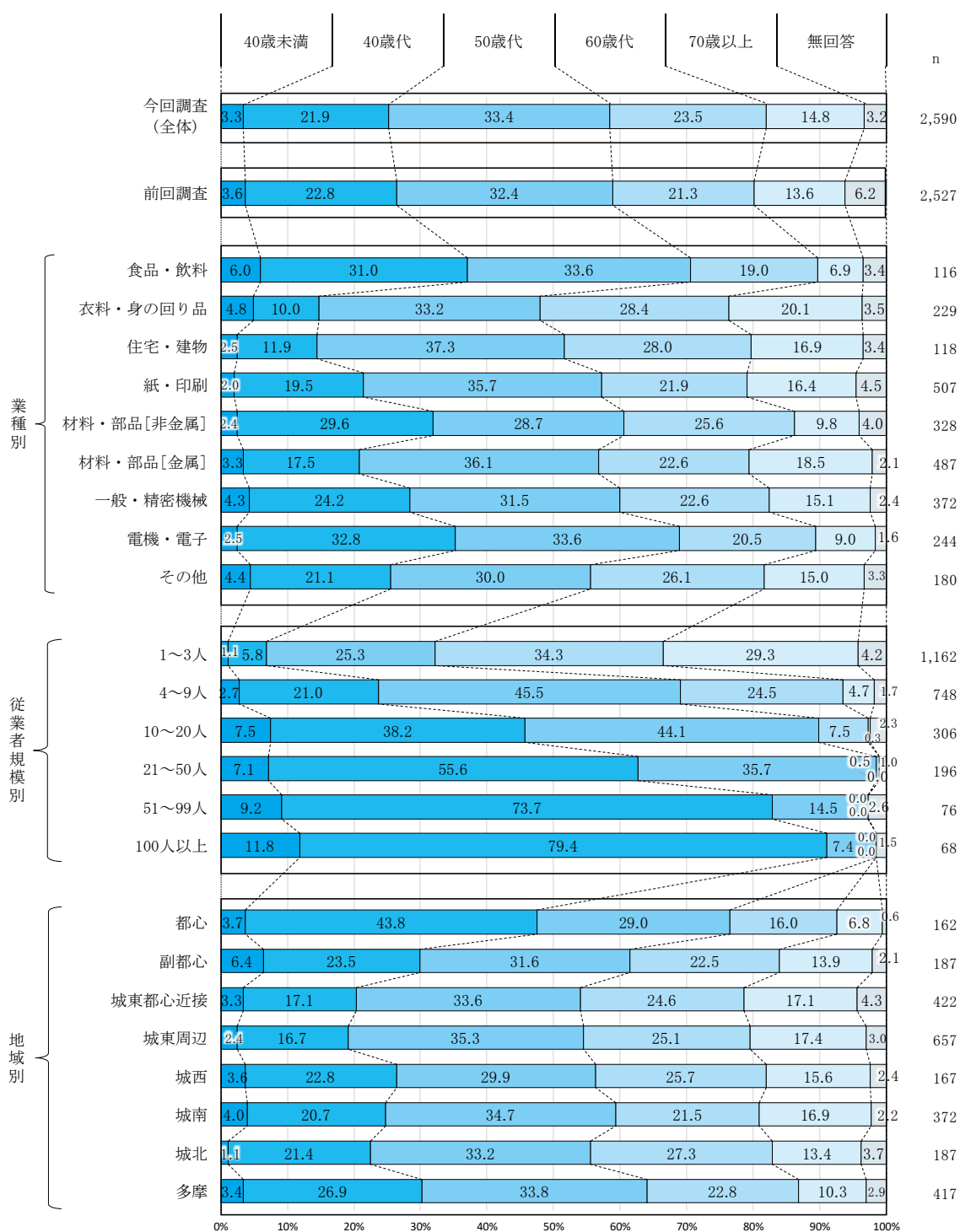
従業員の平均年齢は、「50 歳代」(33.4%) が最も高く、「60 歳代」(23.5%)、「40 歳代」(21.9%) の順である。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「40 歳未満」(6.0%) が高い。衣料・身の回り品は『60 歳以上』(48.5%) が 5 割程度である。

従業員規模別にみると、従業員規模が大きくなるほど、『50 歳未満』が高くなる傾向がみられ、100 人以上と回答した企業は『50 歳未満』(91.2%) が 9 割を超える。

地域別にみると、都心は『50 歳未満』(47.5%) が 5 割程度である。他の地域に比べて城東周辺は「50 歳代」(35.3%)、「70 歳以上」(17.4%) が高い。

図表Ⅱ-1-5 従業員の平均年齢



6 代表者の年齢

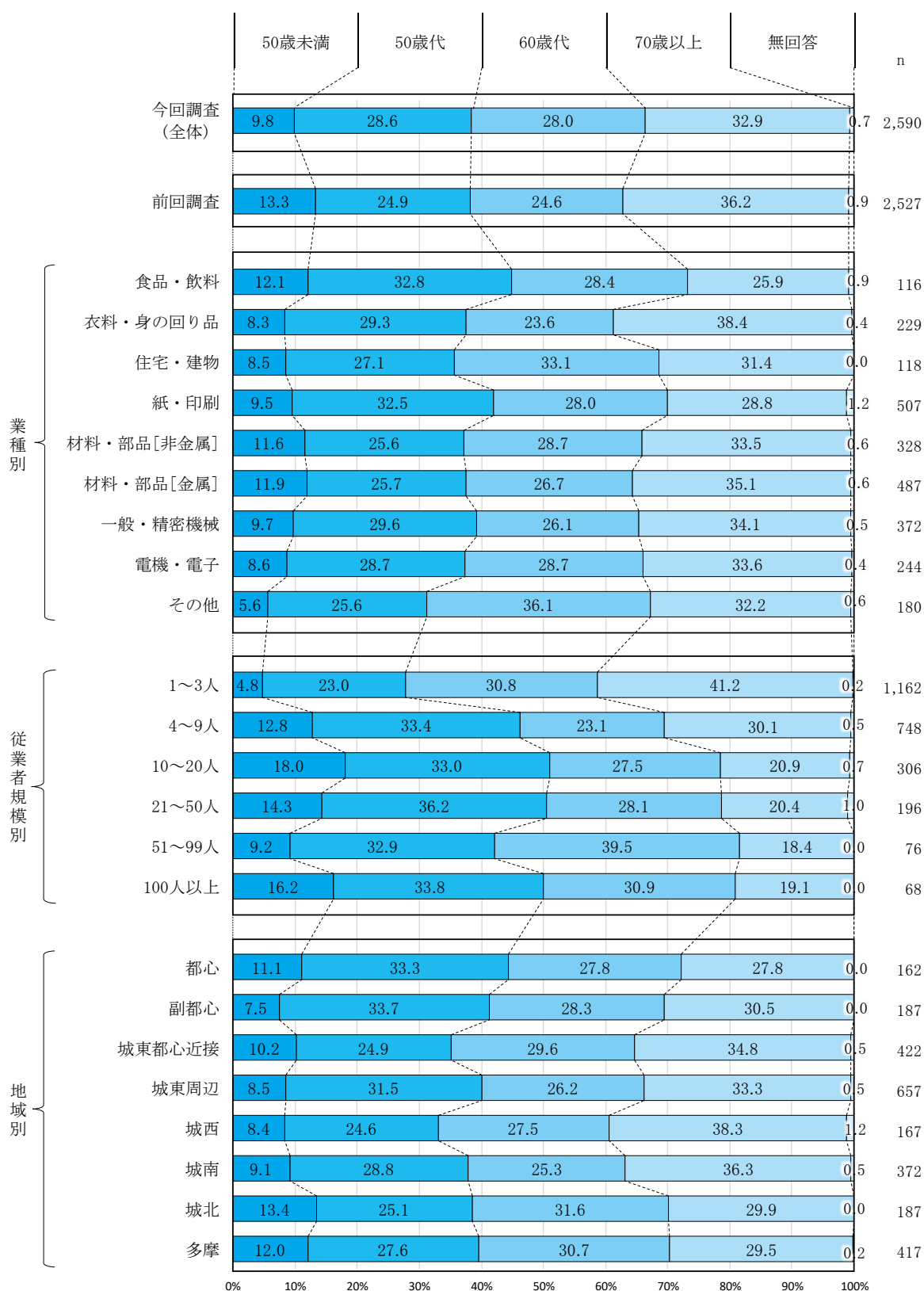
代表者の年齢は、「70 歳以上」(32.9%) が最も高く、「50 歳代」(28.6%)、「60 歳代」(28.0%) の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「50 歳未満」(12.1%)、「50 歳代」(32.8%)が高く、衣料・身の回り品は「70 歳以上」(38.4%) が高い。

従業者規模別にみると、1～3 人と回答した企業は「70 歳以上」(41.2%) が4割を超える。

地域別にみると、他の地域に比べて副都心は「50 歳代」(33.7%)が高く、城北は「50 歳未満」(13.4%)、「60 歳代」(31.6%) が高い。

図表Ⅱ-1-6 代表者の年齢



7 創業時期

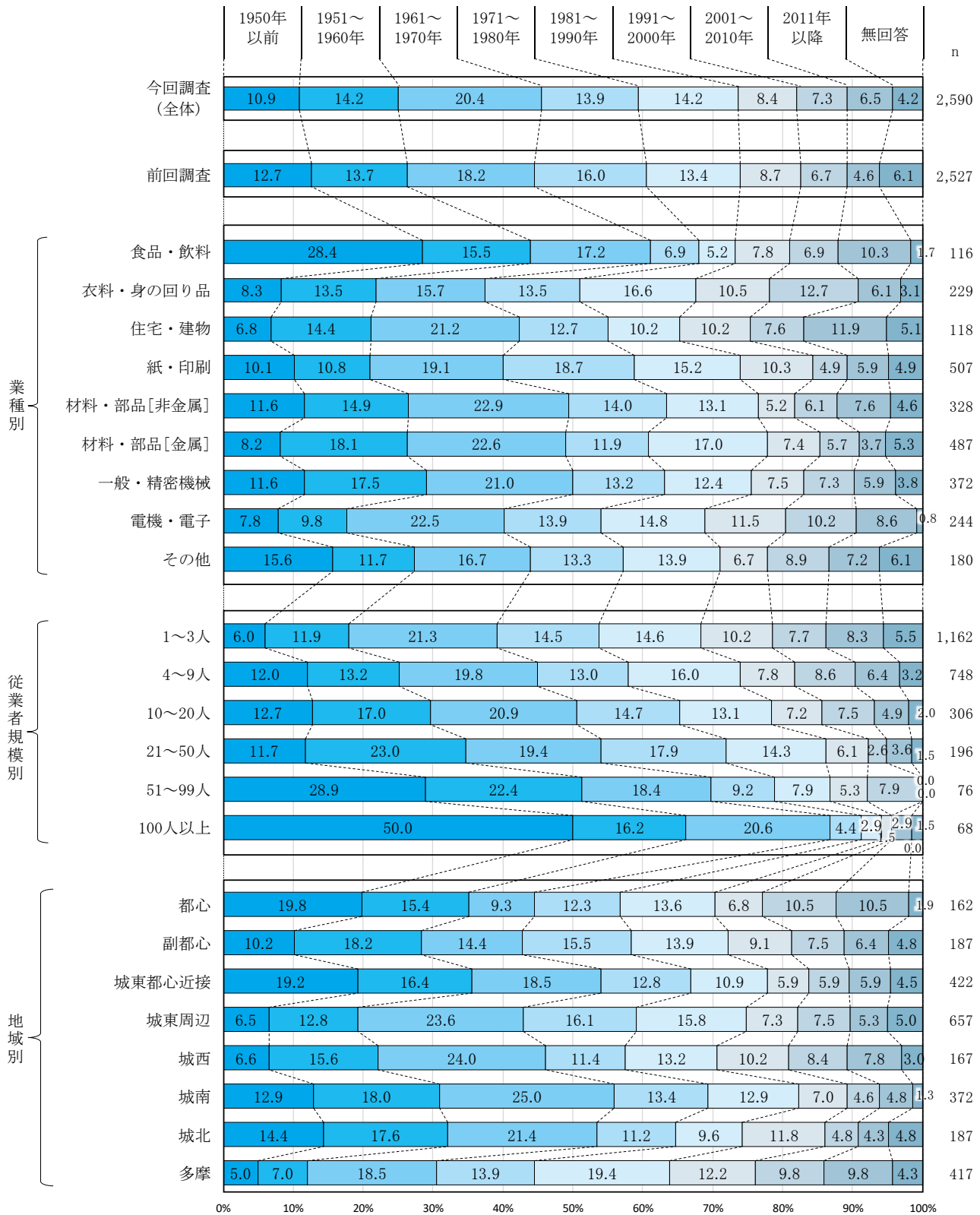
創業時期は、「1961～1970 年」(20.4%) が最も高く、「1951～1960 年」(14.2%)、「1981～1990 年」(14.2%) の順で続く。

業種別にみると、食品・飲料は「1950 年以前」(28.4%) が 3 割程度である。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて 1～3 人と回答した企業は「1961～1970 年」(21.3%)、「1991～2000 年」(10.2%)、「2011 年以降」(8.3%) が高い。100 人以上と回答した企業は「1950 年以前」(50.0%) が 5 割である。

地域別にみると、都心は『2001 年以降』(21.0%) が 2 割を超える。他の地域に比べて副都心は「1951～1960 年」(18.2%) が高く、多摩は「1981～1990 年」(19.4%)、「1991～2000 年」(12.2%) が高い。

図表Ⅱ-1-7 創業時期



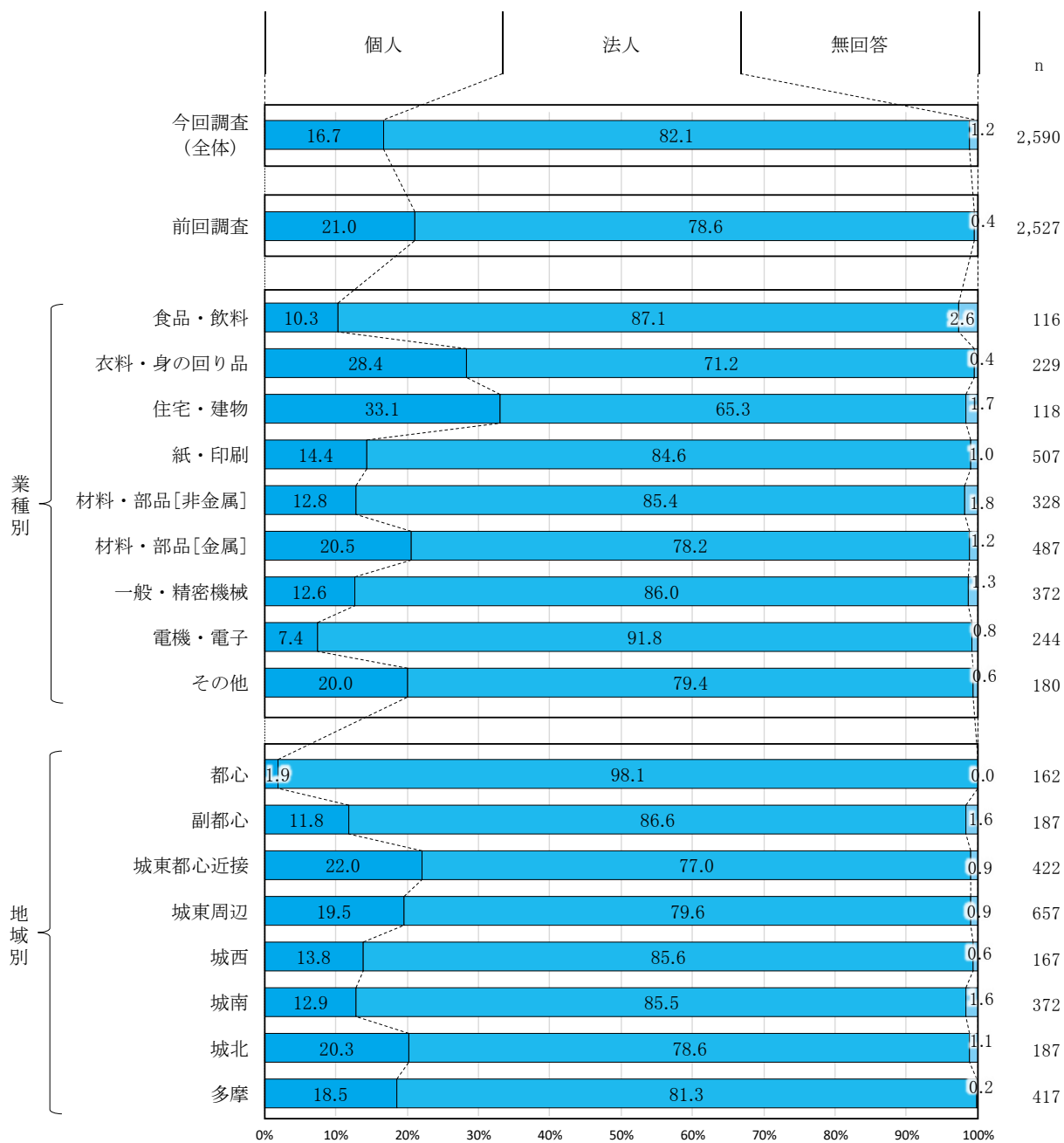
8 企業形態

企業形態は、「法人」(82.1%)が8割を超える。

業種別にみると、他の業種に比べて住宅・建物は「個人」(33.1%)が高い。電機・電子は「法人」(91.8%)が9割を超える。

地域別にみると、他の地域に比べて都心は「法人」(98.1%)が高く、城東都心近接は「個人」(22.0%)が高い。

図表Ⅱ-1-8 企業形態



9 資本金

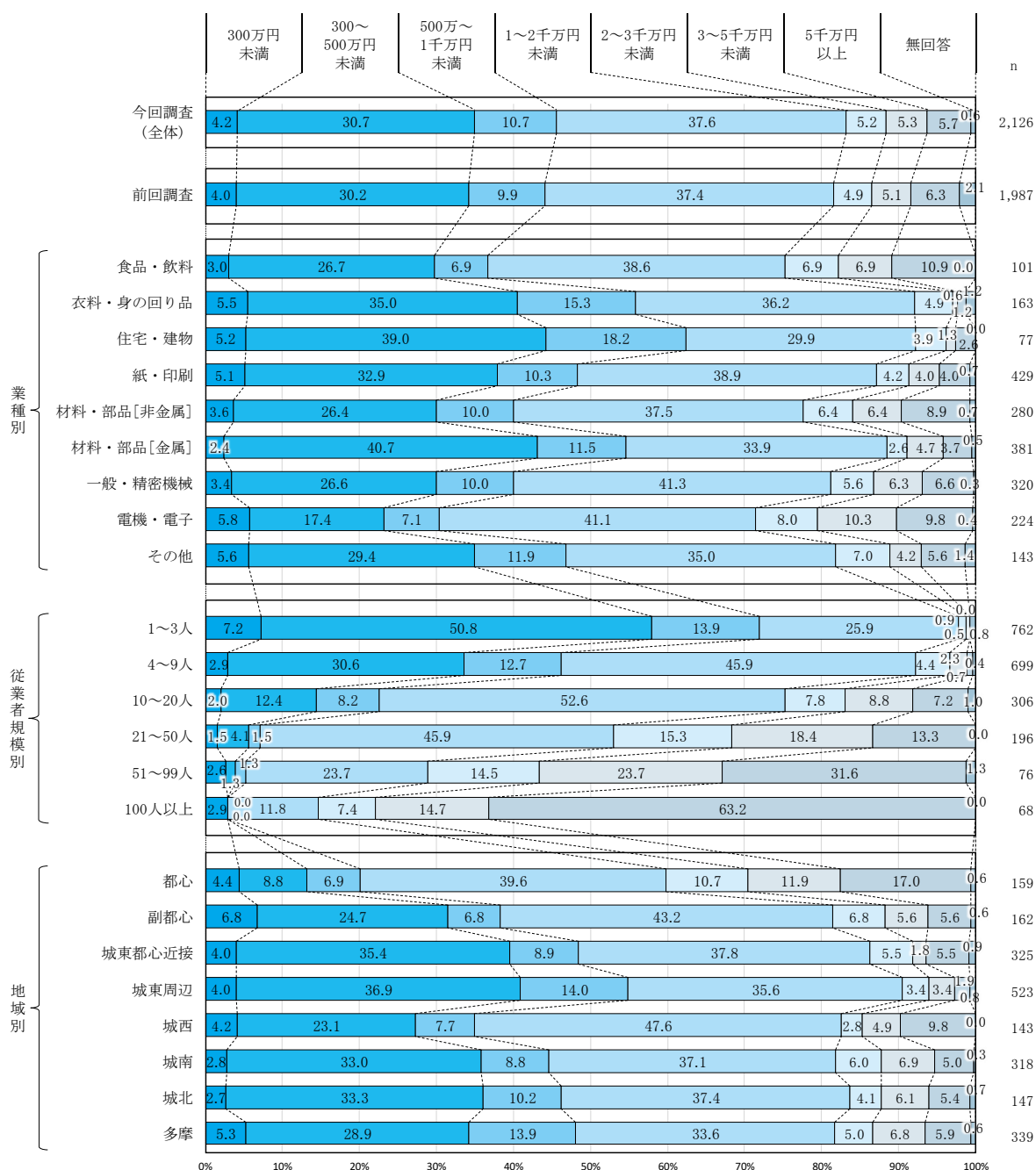
資本金は、「1～2千万円未満」(37.6%)が最も高く、「300～500万円未満」(30.7%)、「500万～1千万円未満」(10.7%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「5千万円以上」(10.9%)が高い。住宅・建物は『1千万円未満』(62.4%)が6割を超える。電機・電子は『2千万円以上』(28.1%)が3割程度である。

従業者規模別にみると、従業者規模が小さくなるほど『1千万円未満』が高くなる傾向がみられ、1～3人と回答した企業は『1千万円未満』(71.9%)が7割を超える。100人以上と回答した企業は「5千万円以上」(63.2%)が6割を超える。

地域別にみると、都心は『2千万円以上』(39.6%)が約4割である。城東周辺は『1千万円未満』(54.9%)が5割を超える。

図表Ⅱ-1-9 資本金



(注) 企業形態(図表Ⅱ-1-8)で「法人」とした企業のみを集計。

第2節 業務内容

1 業務範囲

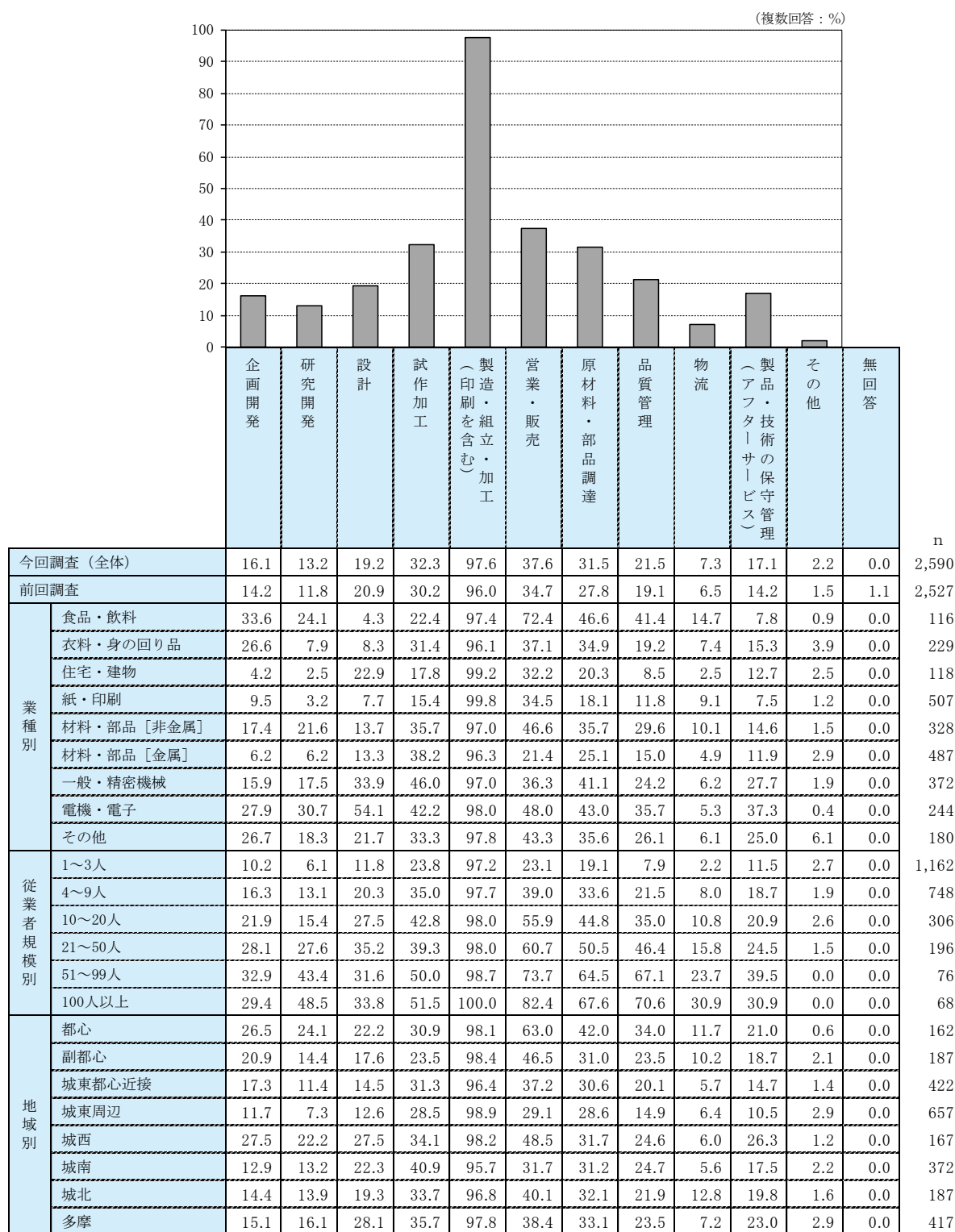
業務範囲に含まれるもの（複数回答）は、「製造・組立・加工（印刷を含む）」（97.6%）が最も高く、「営業・販売」（37.6%）、「試作加工」（32.3%）の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「企画・開発」（33.6%）、「営業・販売」（72.4%）、「原材料・部品調達」（46.6%）、「品質管理」（41.4%）、「物流」（14.7%）が高く、電機・電子は「研究開発」（30.7%）、「設計」（54.1%）、「製品・技術の保守管理（アフターサービス）」（37.3%）が高い。

従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「研究開発」、「営業・販売」、「原材料・部品調達」、「品質管理」、「物流」が高くなる傾向がみられる。

地域別にみると、他の地域に比べて都心は「研究開発」（24.1%）、「営業・販売」（63.0%）、「原材料・部品調達」（42.0%）、「品質管理」（34.0%）が高く、城西は「企画開発」（27.5%）、「製品・技術の保守管理（アフターサービス）」（26.3%）が高い。城南は「試作加工」（40.9%）が4割を超える。

図表Ⅱ-1-10 業務範囲



2 最大の収益源となっている業務

最大の収益源となっている業務は、「製造・組立・加工（印刷を含む）」（78.8％）が最も高く、「営業・販売」（10.2％）、「試作加工」（1.5％）の順で続く。

業種別にみると、食品・飲料は「営業・販売」（34.5％）が3割を超える。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人と回答した企業は「試作加工」（2.1％）、「製造・組立・加工（印刷を含む）」（81.5％）が高い。100人以上と回答した企業は「営業・販売」（39.7％）が約4割である。

地域別にみると、都心は「営業・販売」（26.5％）が2割を超える。他の地域に比べて城東周辺は「製造・組立・加工（印刷を含む）」（86.5％）が高い。

図表Ⅱ-1-11 最大の収益源となっている業務

(単数回答：％)

		企画開発	研究開発	設計	試作加工	製造・組立・加工 (印刷を含む)	営業・販売	原材料・部品調達	品質管理	物流	製品・技術の保守管理 (アフターサービス)	その他	無回答	n
今回調査（全体）		0.5	0.6	1.4	1.5	78.8	10.2	0.5	0.2	0.1	0.6	1.4	4.4	2,590
前回調査		0.2	0.6	2.0	2.2	80.2	8.9	0.6	0.2	0.0	0.2	0.3	4.6	2,527
業種別	食品・飲料	0.9	0.0	0.0	0.0	57.8	34.5	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	6.0	116
	衣料・身の回り品	1.7	0.0	1.3	1.3	72.9	12.7	0.9	0.9	0.0	0.4	3.1	4.8	229
	住宅・建物	0.0	0.0	0.8	0.8	83.1	11.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	3.4	118
	紙・印刷	0.2	0.4	0.4	0.2	89.5	6.3	0.0	0.2	0.0	0.2	0.8	1.8	507
	材料・部品〔非金属〕	0.6	0.3	0.9	0.6	77.1	14.3	0.6	0.0	0.0	0.3	1.2	4.0	328
	材料・部品〔金属〕	0.0	0.4	0.4	2.5	84.2	3.3	1.0	0.2	0.2	0.4	2.1	5.3	487
	一般・精密機械	0.8	0.3	2.7	3.5	78.2	6.7	0.3	0.3	0.0	1.1	1.1	5.1	372
	電機・電子	0.0	2.5	5.7	2.5	71.3	12.3	0.4	0.0	0.4	0.8	0.0	4.1	244
	その他	1.1	1.7	0.6	0.6	66.7	17.2	0.0	0.0	0.0	2.2	2.8	7.2	180
従業者規模別	1～3人	0.6	0.5	1.6	2.1	81.5	6.0	0.3	0.3	0.1	0.5	1.7	4.8	1,162
	4～9人	0.4	0.4	1.1	1.1	80.2	9.9	0.9	0.0	0.1	0.8	1.2	3.9	748
	10～20人	0.7	1.0	1.6	1.0	73.9	15.7	0.3	0.3	0.0	0.0	0.7	4.9	306
	21～50人	0.5	1.5	1.0	2.0	76.0	12.2	0.5	0.5	0.0	0.5	1.5	3.6	196
	51～99人	0.0	0.0	0.0	0.0	69.7	25.0	0.0	0.0	0.0	1.3	0.0	3.9	76
	100人以上	0.0	0.0	2.9	0.0	54.4	39.7	0.0	0.0	0.0	1.5	0.0	1.5	68
地域別	都心	1.9	0.0	0.0	0.6	63.6	26.5	1.2	0.0	0.0	1.9	0.6	3.7	162
	副都心	0.5	0.5	1.6	1.1	73.8	15.5	0.0	1.1	0.0	0.5	1.1	4.3	187
	城東都心近接	0.7	1.2	1.9	0.5	78.9	9.0	0.2	0.2	0.0	1.2	0.9	5.2	422
	城東周辺	0.3	0.0	1.2	0.5	86.5	6.2	0.3	0.0	0.0	0.2	1.8	3.0	657
	城西	0.6	0.6	2.4	2.4	71.3	19.2	0.0	0.6	0.0	0.0	0.6	2.4	167
	城南	0.3	0.5	0.5	3.8	76.6	8.6	1.1	0.3	0.0	0.8	1.3	6.2	372
	城北	0.0	1.1	0.5	3.2	75.4	9.6	1.1	0.0	0.5	1.1	1.1	6.4	187
	多摩	0.5	1.0	2.4	1.7	81.1	7.2	0.2	0.0	0.2	0.0	1.7	4.1	417

3 業務展開の最も大きな変化

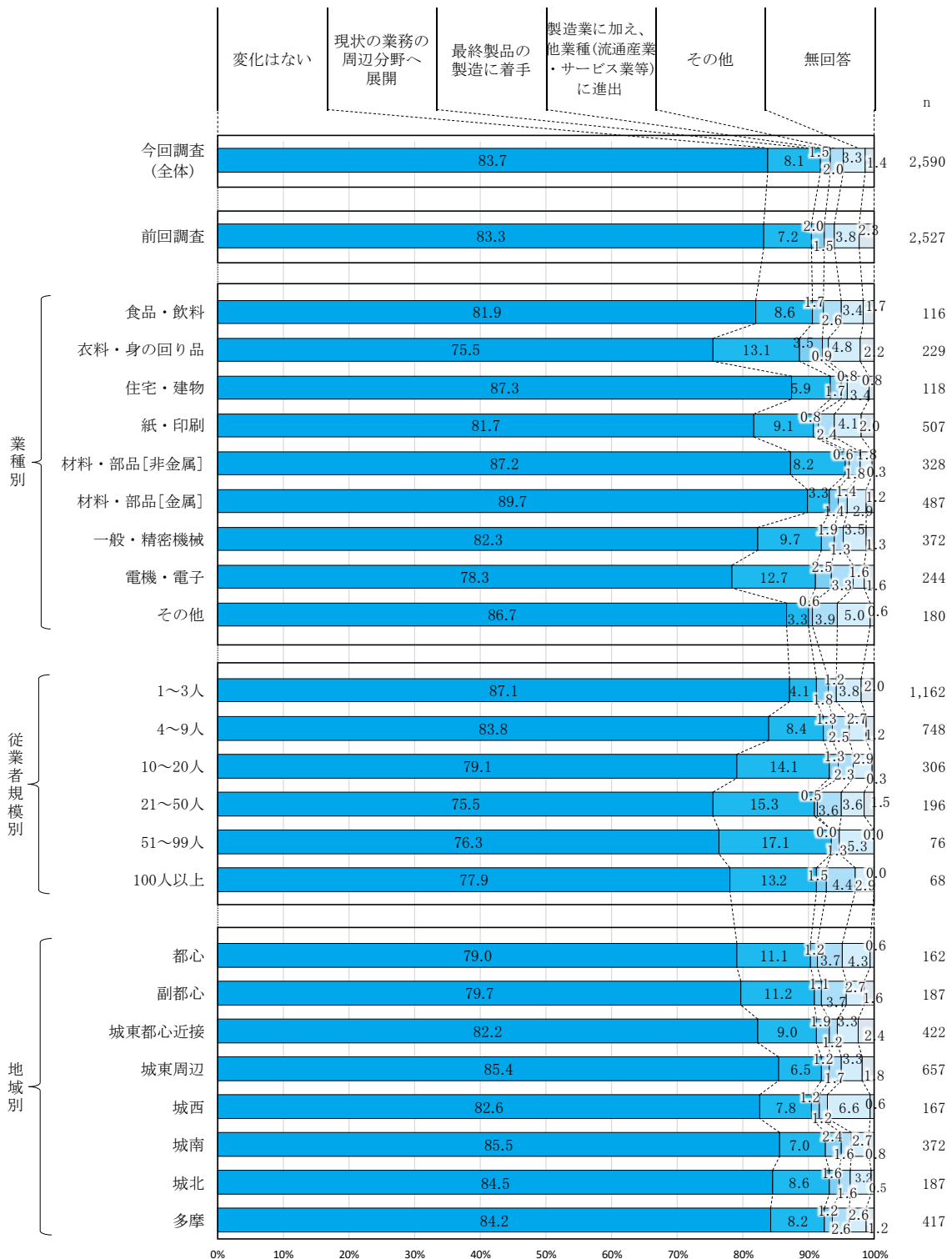
直近3年間の業務展開の最も大きな変化は、「変化はない」(83.7%)が最も高く、「現状の業務の周辺分野へ展開」(8.1%)、「製造業に加え、他業種(流通産業・サービス業等)に進出」(2.0%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて衣料・身の回り品は「現状の業務の周辺分野へ展開」(13.1%)、「最終製品の製造に着手」(3.5%)が高い。材料・部品[金属]は「変化はない」(89.7%)が約9割である。

従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は「変化はない」(87.1%)が9割程度である。

地域別にみると、他の地域に比べて城南は「変化はない」(85.5%)、「最終製品の製造に着手」(2.4%)が高い。

図表Ⅱ-1-12 業務展開の最も大きな変化



4 工場等の所在地

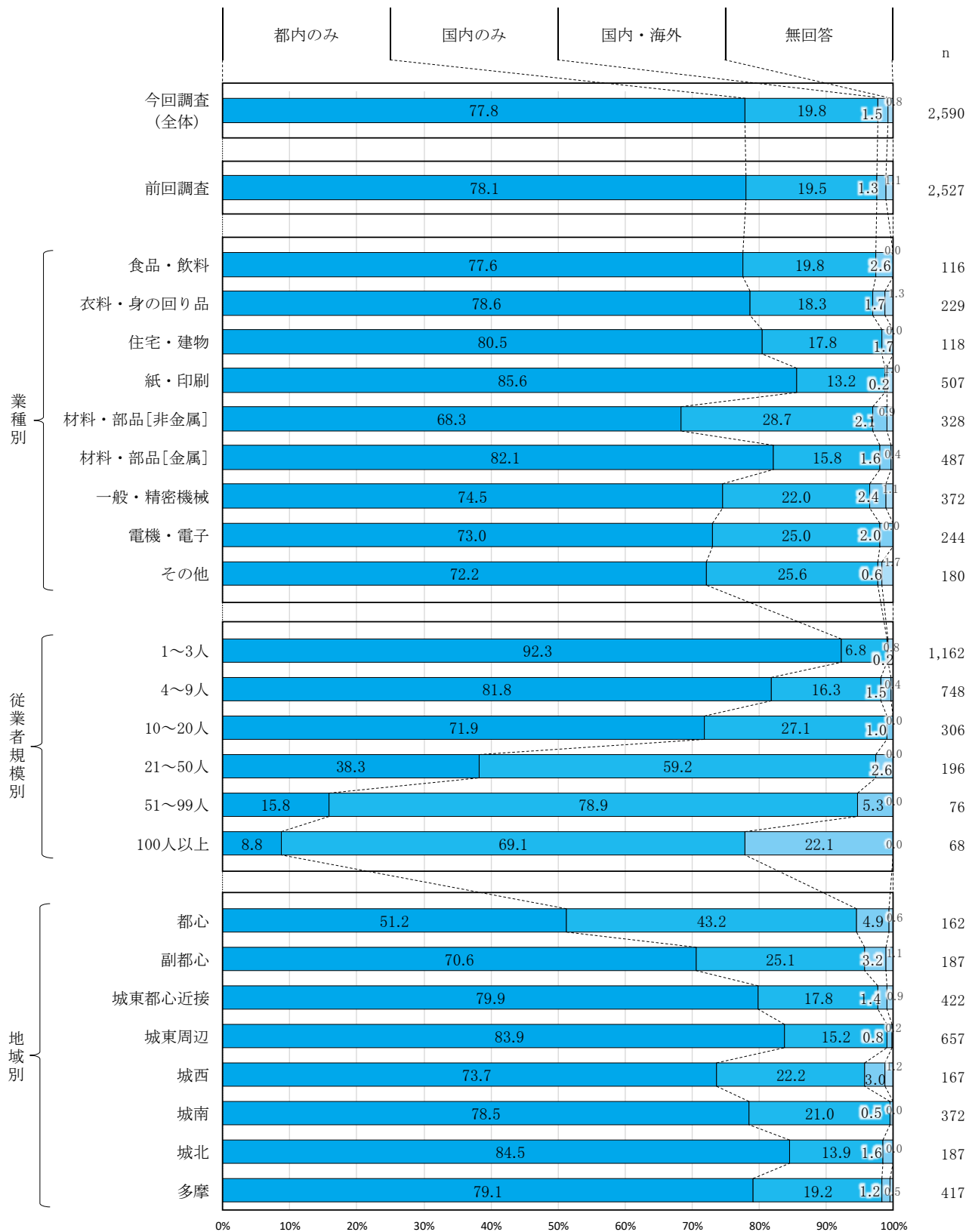
工場等の所在地（事業所・営業所を含む）は、「都内のみ」（77.8%）が最も高く、「国内のみ」（19.8%）、「国内・海外」（1.5%）の順である。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「国内・海外」（2.6%）が高く、紙・印刷は「都内のみ」（85.6%）が高い。材料・部品〔非金属〕は「国内のみ」（28.7%）が3割程度である。

従業者規模別にみると、従業者規模が低くなるほど「都内のみ」が高くなる傾向がみられ、1～3人と回答した企業は「都内のみ」（92.3%）が9割を超える。100人以上と回答した企業は「国内・海外」（22.1%）が2割を超える。

地域別にみると、他の地域に比べて都心は「国内のみ」（43.2%）、「国内・海外」（4.9%）が高い。城北は「都内のみ」（84.5%）が高い。

図表Ⅱ-1-13 工場等の所在地



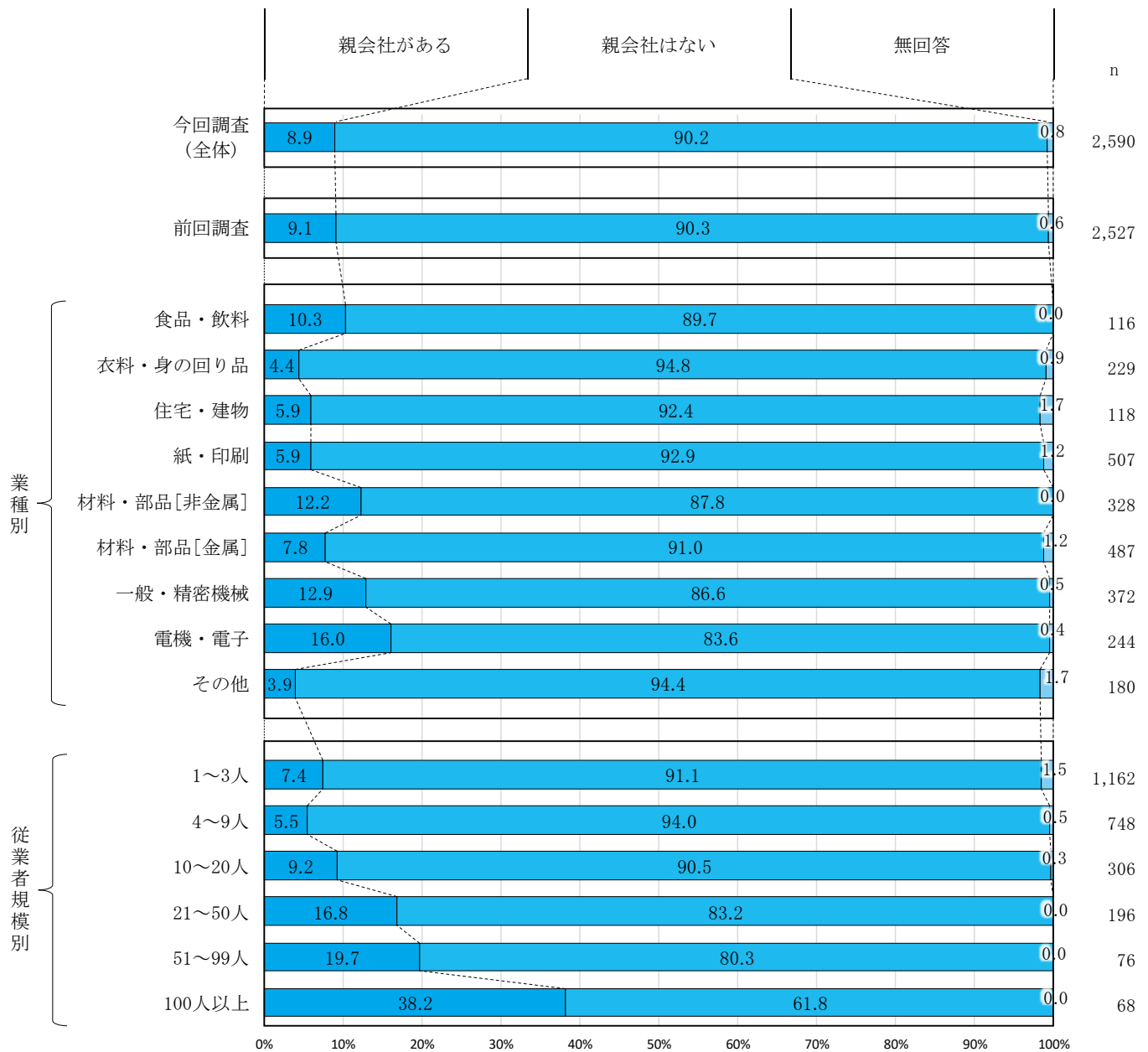
5 親会社の有無

親会社の有無は、「親会社はない」(90.2%)が9割を超える。

業種別にみると、他の業種に比べて電機・電子は「親会社がある」(16.0%)が高い。

従業者規模別にみると、100人以上と回答した企業は「親会社がある」(38.2%)が高い。

図表Ⅱ-1-14 親会社の有無



(注) 本調査では、親会社を「自社の議決権の過半数を所有していたり、もしくは50%以下であっても（役員の人選等を通じて）」実質的に支配的立場にある会社」と定義した。

第3節 事業承継

1 経営者の続柄・出身

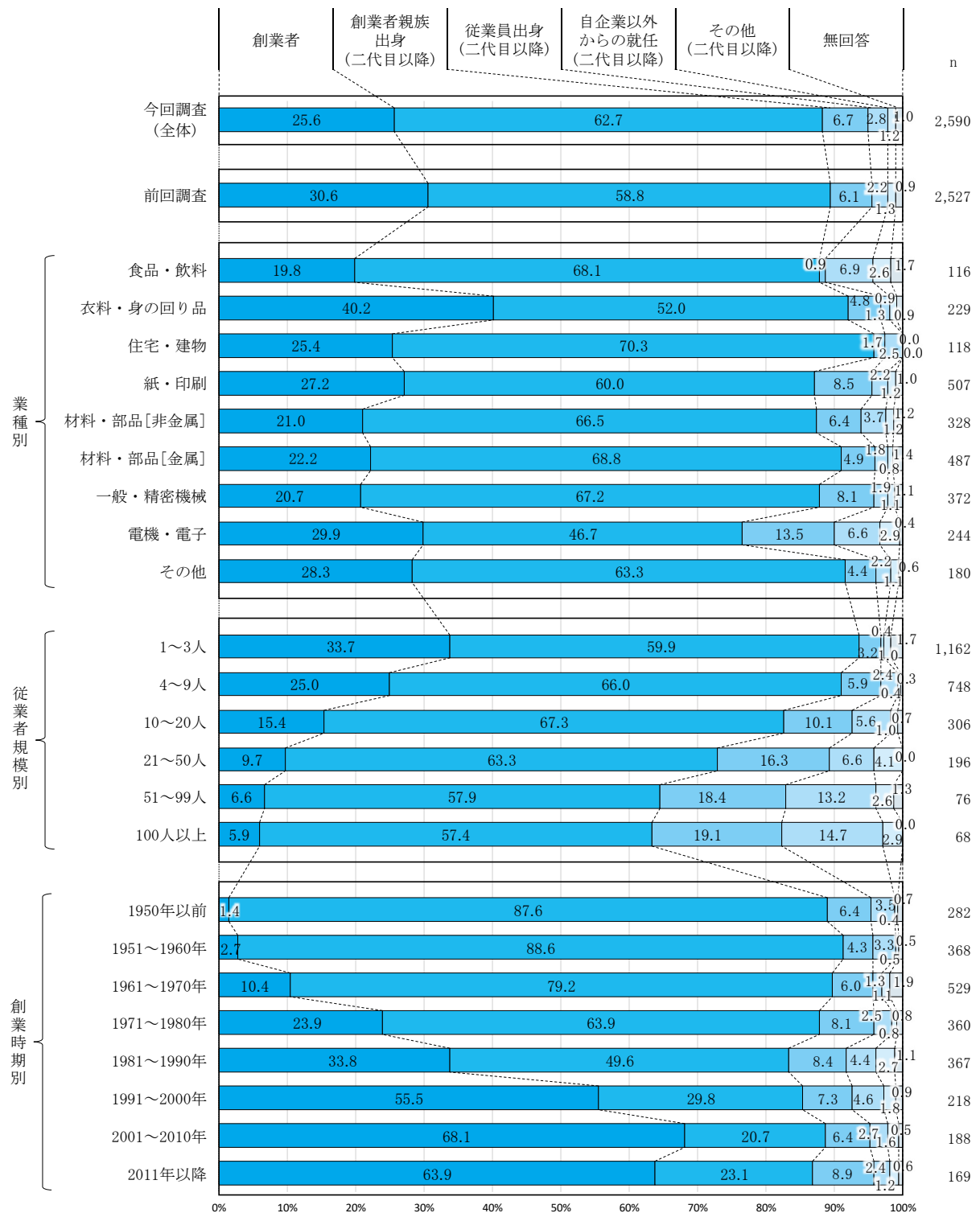
現在の経営者の続柄・出身は、「創業者親族出身（二代目以降）」（62.7%）が最も高く、「創業者」（25.6%）、「従業員出身（二代目以降）」（6.7%）の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて衣料・身の回り品は「創業者」（40.2%）が高い。住宅・建物は「創業者親族出身（二代目以降）」（70.3%）が7割を超える。

従業者規模別にみると、従業者規模が小さくなるほど「創業者」が高くなる傾向がみられ、1～3人と回答した企業は「創業者」（33.7%）が3割を超える。

創業時期別にみると、2001～2010年と回答した企業は「創業者」（68.1%）が7割程度である。

図表Ⅱ-1-15 経営者の続柄・出身



2 事業継続の意向

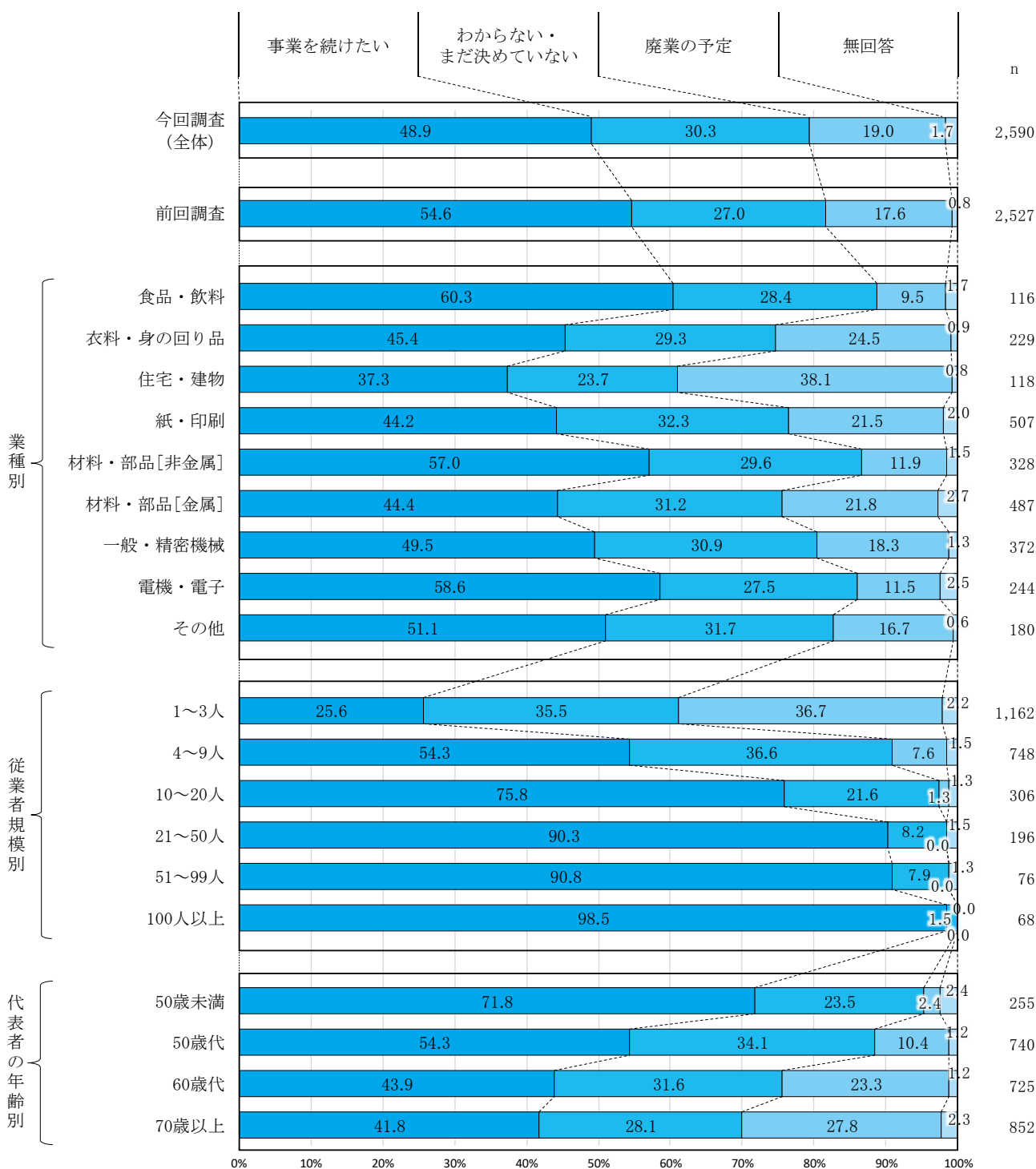
今後の事業継続の意向は、「事業を続けたい」(48.9%)が最も高く、「わからない・まだ決めていない」(30.3%)、「廃業の予定」(19.0%)の順である。

業種別にみると、食品・飲料は「事業を続けたい」(60.3%)が6割を超える。他の業種に比べて住宅・建物は「廃業の予定」(38.1%)が高い。

従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は「廃業の予定」(36.7%)が3割を超える。他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「事業を続けたい」(98.5%)が高い。

代表者の年齢別にみると、50歳未満と回答した企業は「事業を続けたい」(71.8%)が7割を超える。他の代表者の年齢に比べて50歳代と回答した企業は「わからない・まだ決めていない」(34.1%)が高い。70歳以上と回答した企業は「廃業の予定」(27.8%)が3割程度である。

図表Ⅱ-1-16 事業継続の意向



3 事業承継の希望・方針

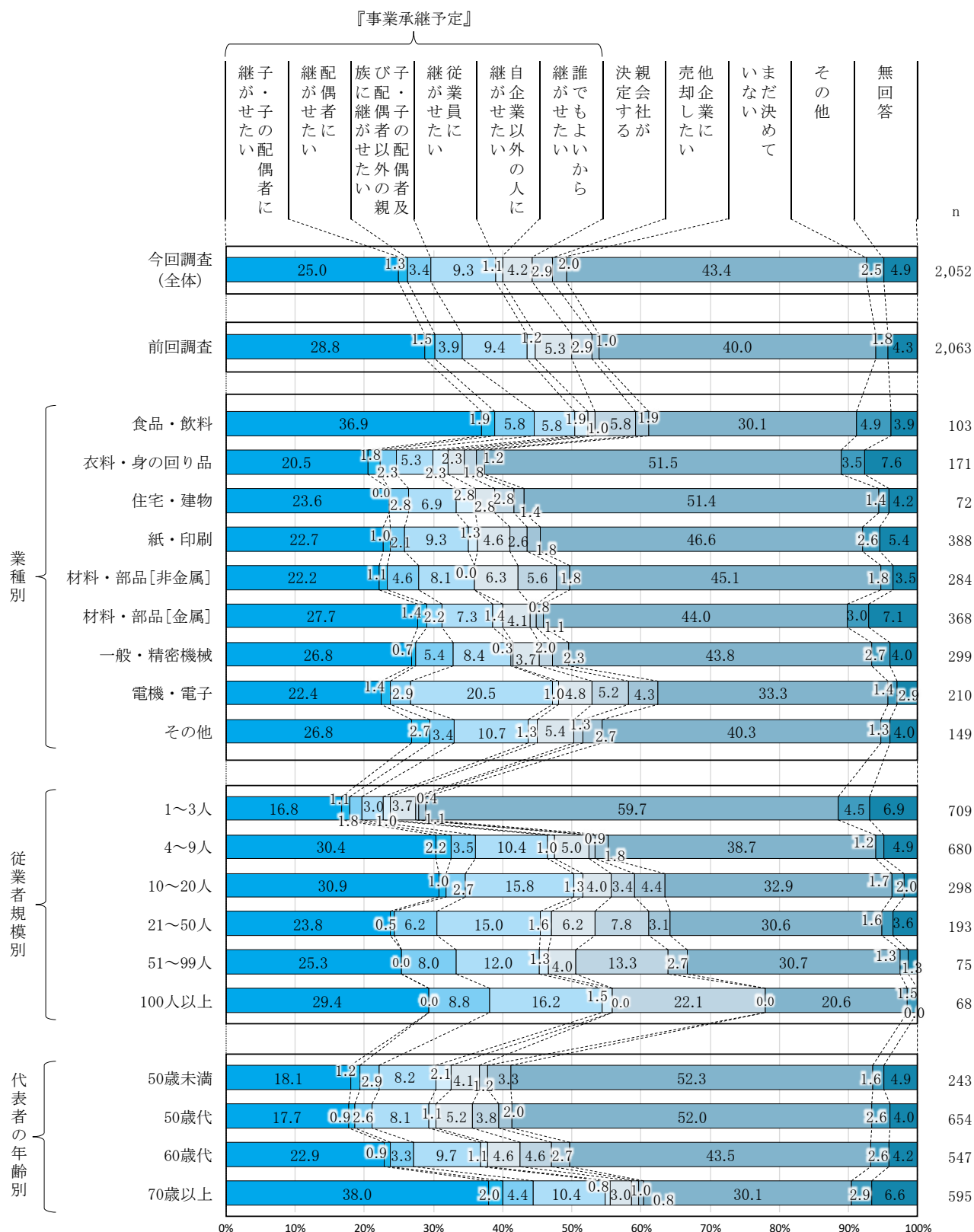
事業承継の希望・方針は、「まだ決めていない」(43.4%)が最も高く、「子・子の配偶者に継がせたい」(25.0%)、「従業員に継がせたい」(9.3%)の順で続く。「子・子の配偶者に継がせたい」、「配偶者に継がせたい」、「子・子の配偶者及び配偶者以外の親族に継がせたい」、「従業員に継がせたい」、「自企業以外の人に継がせたい」、「誰でもよいから継がせたい」をあわせた『事業承継予定』(44.3%)は4割を超える。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「子・子の配偶者に継がせたい」(36.9%)、「子・子の配偶者及び配偶者以外の親族に継がせたい」(5.8%)、「親会社が決定する」(5.8%)が高く、電機・電子は「従業員に継がせたい」(20.5%)、「他企業に売却したい」(4.3%)が高い。

従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は「まだ決めていない」(59.7%)が約6割である。従業者規模が大きくなるほど「親会社が決定する」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「親会社が決定する」(22.1%)が2割を超える。

代表者の年齢別にみると、＜60歳未満＞と回答した企業は「まだ決めていない」が5割を超える。他の代表者の年齢に比べて70歳以上と回答した企業は「子・子の配偶者に継がせたい」(38.0%)、「配偶者に継がせたい」(2.0%)、「子・子の配偶者及び配偶者以外の親族に継がせたい」(4.4%)、「従業員に継がせたい」(10.4%)が高い。

図表Ⅱ-1-17 事業承継の希望・方針



(注) 事業継続の意向(図表Ⅱ-1-16)で「事業を続けたい」、「わからない・まだ決めていない」とした企業のみを集計。

4 現実の後継者の状況

現実の後継者の状況は、「決まっている」(42.4%)が最も高く、「候補はいるが決まっていない」(29.5%)、「まだ決める必要がない」(14.0%)の順で続く。

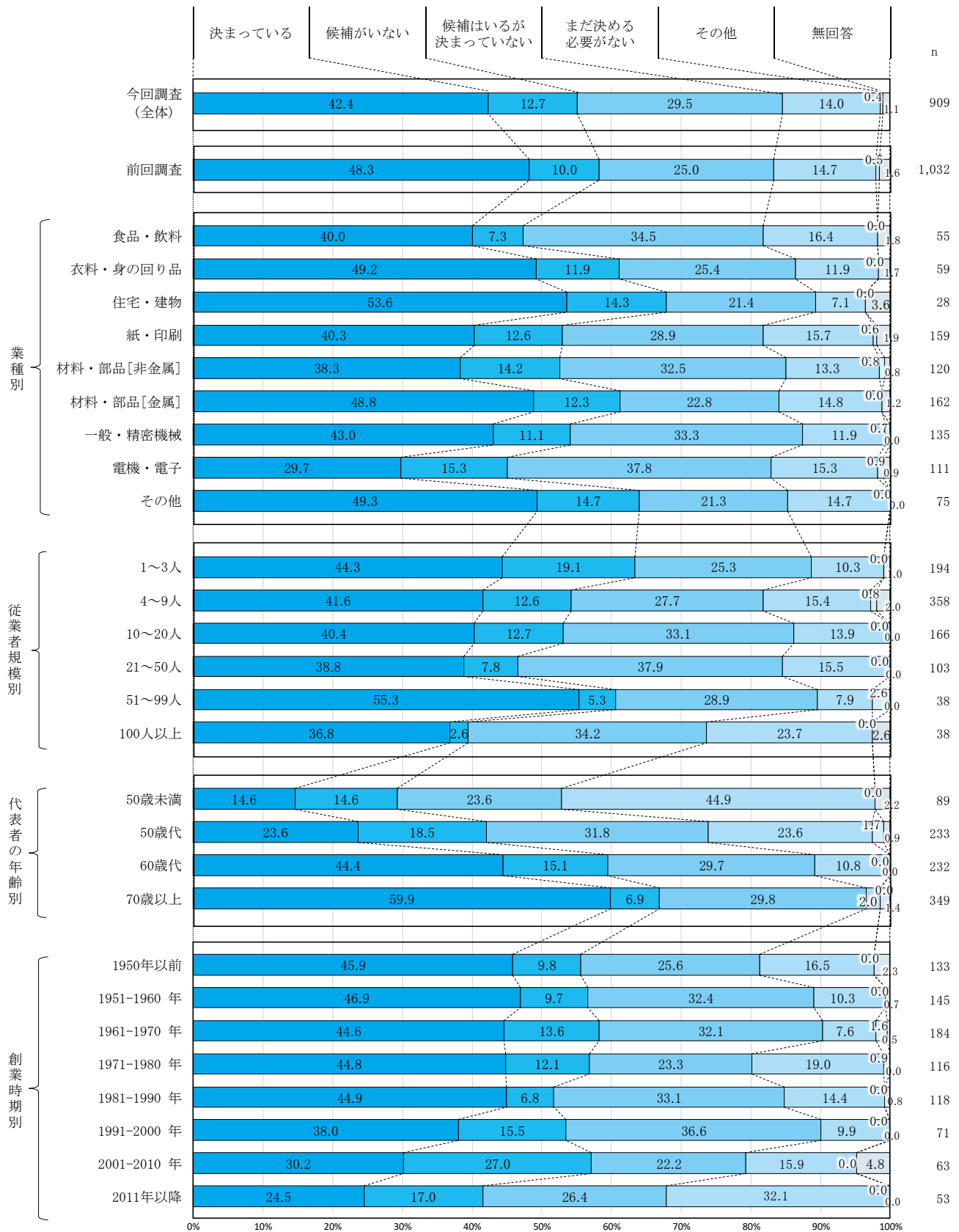
業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「まだ決める必要がない」(16.4%)が高い。住宅・建物は「決まっている」(53.6%)が5割を超える。電機・電子は「候補はいるが決まっていない」(37.8%)が4割程度である。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人と回答した企業は「候補がいない」(19.1%)が高い。100人以上と回答した企業は「まだ決める必要がない」(23.7%)が2割を超える。

代表者の年齢別にみると、代表者の年齢が高くなるほど「決まっている」が高くなる傾向がみられ、70歳以上と回答した企業は「決まっている」(59.9%)が約6割である。

創業時期別にみると、他の創業時期に比べて2001～2010年と回答した企業は「候補がいない」(27.0%)が高い。

図表Ⅱ-1-18 現実の後継者の状況



(注) 事業承継の希望・方針 (図表Ⅱ-1-17) で『事業承継予定』とした企業のみを集計。

5 事業承継上の課題

事業承継上の課題（複数回答）は、「業界の将来性への不安」（35.9%）が最も高く、「適切な候補者の不在」（29.4%）、「後継者の教育・成長」（29.3%）の順で続く。

業種別にみると、紙・印刷は「業界の将来性への不安」（48.2%）が5割程度である。他の業種に比べて電機・電子は「適切な候補者の不在」（36.2%）、「後継者の教育・成長」（37.6%）が高い。

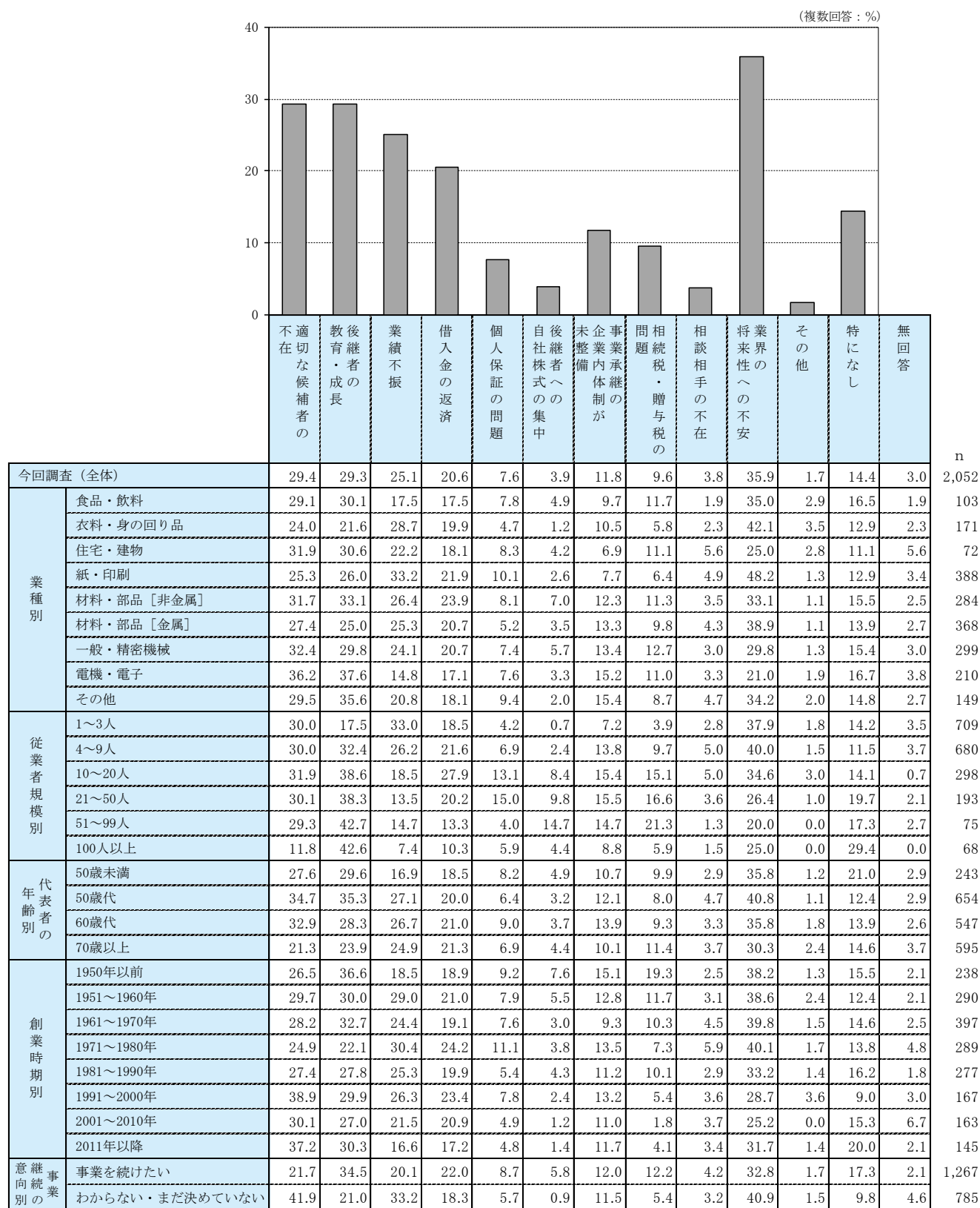
従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて、1～3人と回答した企業は「業績不振」（33.0%）が高い。

代表者の年齢別にみると、代表者の年齢が高くなるほど「借入金の返済」が高くなる傾向がみられ、70歳以上と回答した企業は「借入金の返済」（21.3%）が2割を超える。他の代表者の年齢に比べて50歳代と回答した企業は「適切な候補者の不在」（34.7%）、「後継者の教育・成長」（35.3%）、「業績不振」（27.1%）、「相談相手の不在」（4.7%）、「業界の将来性への不安」（40.8%）が高い。

創業時期別にみると、1971～1980年と回答した企業は「業界の将来性への不安」（40.1%）が4割を超える。

事業継続の意向別にみると、事業を続けたいと回答した企業は「後継者の教育・成長」（34.5%）が3割を超える。わからない・まだ決めていないと回答した企業は「適切な候補者の不在」（41.9%）が4割を超える。

図表Ⅱ-1-19 事業承継上の課題



(注) 事業継続の意向 (図表Ⅱ-1-16) で「事業を続けたい」、「わからない・まだ決めていない」とした企業のみを集計。

6 廃業の予定の主な理由

廃業の予定の主な理由は、「経営者の高年齢化」(33.5%)が最も高く、「後継者の不在」(30.2%)、「経営の先行き不安、経営悪化の回避」(18.1%)の順で続く。

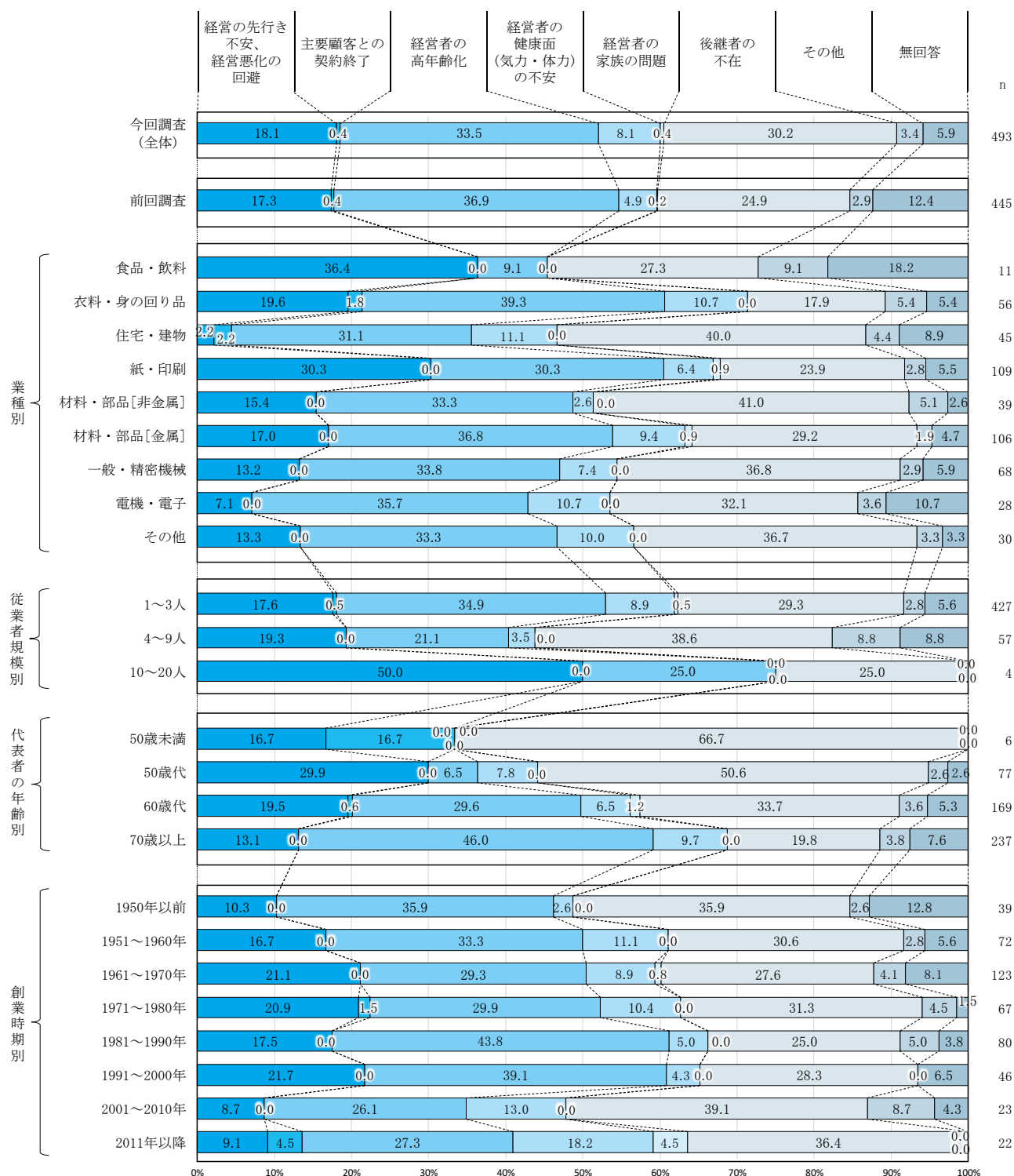
業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「経営の先行き不安、経営悪化の回避」(36.4%)が高い。衣料・身の回り品は「経営者の高年齢化」(39.3%)が約4割である。材料・部品[非金属]は「後継者の不在」(41.0%)が4割を超える。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人と回答した企業は「主要顧客との契約終了」(0.5%)、「経営者の高年齢化」(34.9%)、「経営者の健康面(気力・体力)の不安」(8.9%)、「経営者の家族の問題」(0.5%)が高い。

代表者の年齢別にみると、代表者の年齢が低くなるほど「後継者の不在」が高くなる傾向がみられ、50歳未満と回答した企業は「後継者の不在」(66.7%)が6割を超える。

創業時期別にみると、1981～1990年と回答した企業は「経営者の高年齢化」(43.8%)が4割を超える。他の創業時期に比べて1991～2000年と回答した企業は「経営の先行き不安、経営悪化の回避」(21.7%)が高い。2001～2010年と回答した企業は「後継者の不在」(39.1%)が約4割である。

図表Ⅱ-1-20 廃業の予定の主な理由



(注) 1. 事業継続の意向(図表Ⅱ-1-16)で「廃業の予定」とした企業のみを集計。
2. 従業員規模別の21人以上は該当企業がないため非掲載。

第4節 立地環境

1 都内立地のメリット（利点）

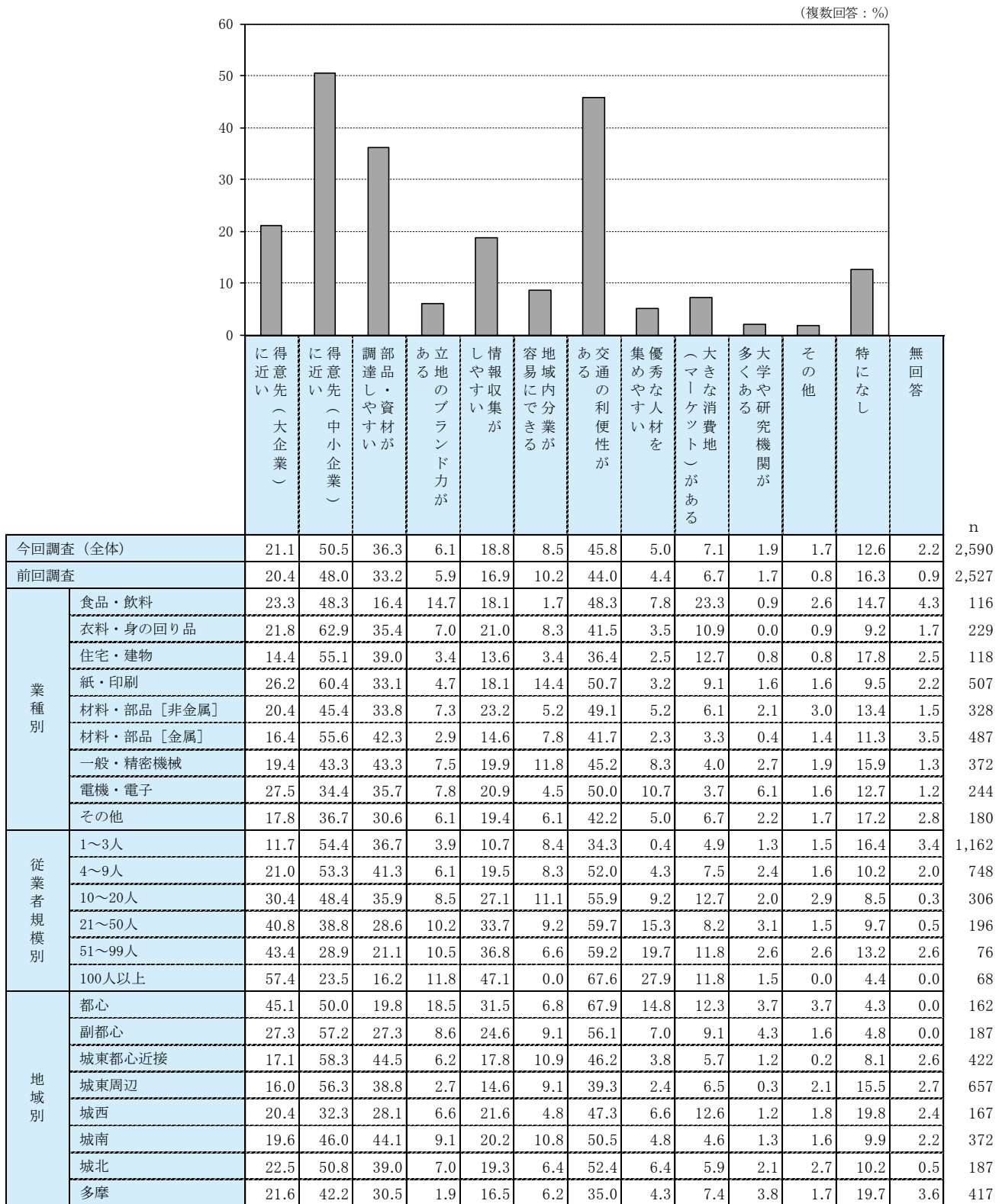
都内立地のメリット（利点）（複数回答）は、「得意先（中小企業）に近い」（50.5%）が最も高く、「交通の利便性がある」（45.8%）、「部品・資材が調達しやすい」（36.3%）の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「立地のブランド力がある」（14.7%）、「大きな消費地（マーケット）がある」（23.3%）が高い。衣料・身の回り品は「得意先（中小企業）に近い」（62.9%）が6割を超える。電機・電子は「得意先（大企業）に近い」（27.5%）が3割程度である。

従業者規模別にみると、従業者規模が小さくなるほど「得意先（中小企業に近い）」が高くなる傾向が見られ、1～3人と回答した企業は「得意先（中小企業）に近い」（54.4%）が5割を超える。他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「得意先（大企業）に近い」（57.4%）、「立地のブランド力がある」（11.8%）、「情報収集がしやすい」（47.1%）、「交通の利便性がある」（67.6%）、「優秀な人材を集めやすい」（27.9%）が高い。

地域別にみると、都心は「交通の利便性がある」（67.9%）が7割程度である。他の地域に比べて城東都心近接は「得意先（中小企業）に近い」（58.3%）、「部品・資材が調達しやすい」（44.5%）、「地域内分業が容易にできる」（10.9%）が高い。

図表Ⅱ-1-21 都内立地のメリット（利点）



2 移転・拡張の予定

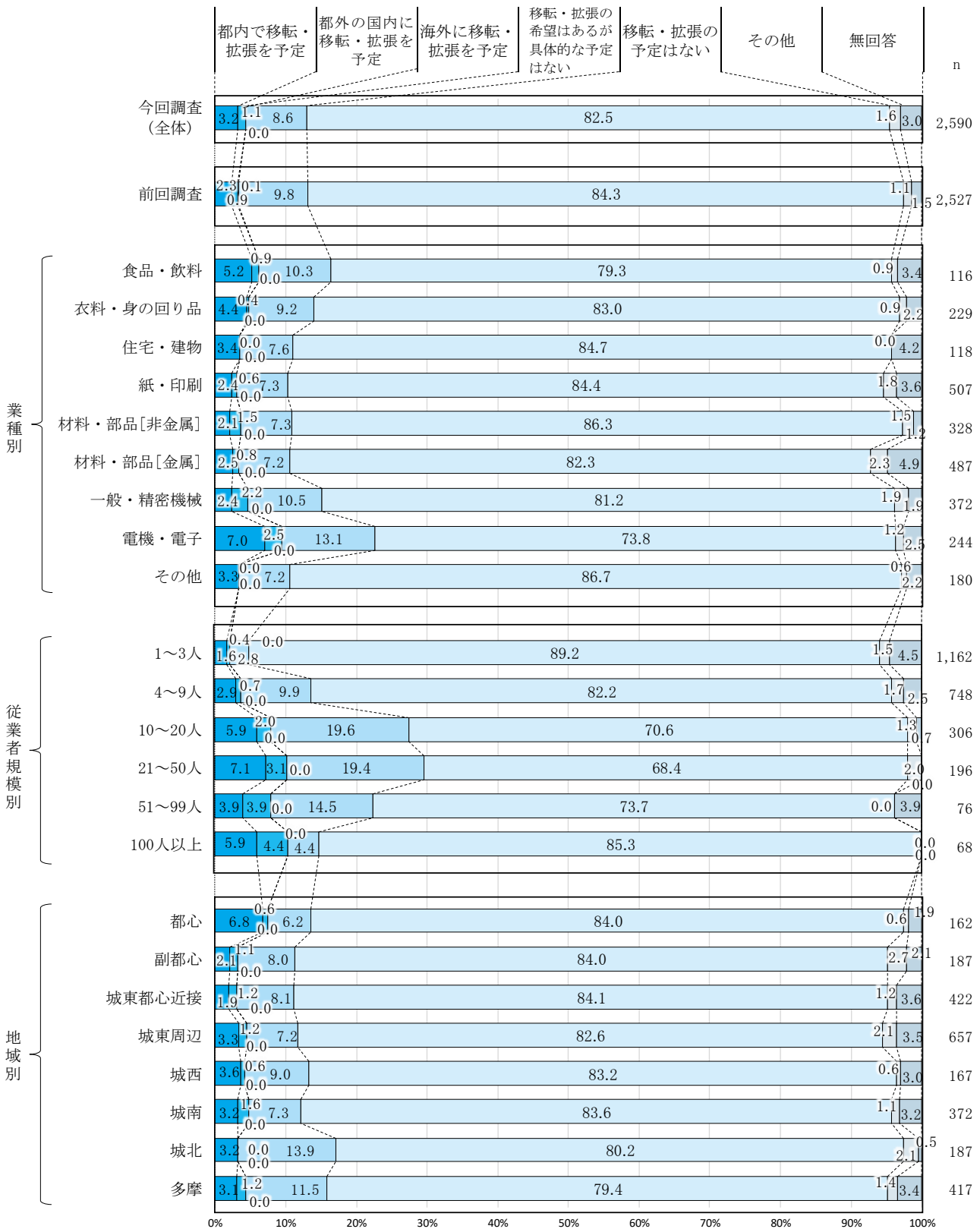
都内の事業用地についての移転・拡張の予定は、「移転・拡張の予定はない」(82.5%)が最も高く、「移転・拡張の希望はあるが具体的な予定はない」(8.6%)、「都内で移転・拡張を予定」(3.2%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて電機・電子は「都内で移転・拡張を予定」(7.0%)、「都外の国内に移転・拡張を予定」(2.5%)、「移転・拡張の希望はあるが具体的な予定はない」(13.1%)が高い。

従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は「移転・拡張の予定はない」(89.2%)が約9割である。

地域別にみると、他の地域に比べて都心は「都内で移転・拡張を予定」(6.8%)、城東都心近接は「移転・拡張の予定はない」(84.1%)、城北は「移転・拡張の希望はあるが具体的な予定はない」(13.9%)が高い。

図表Ⅱ-1-22 移転・拡張の予定



3 事業用土地・建物における問題点

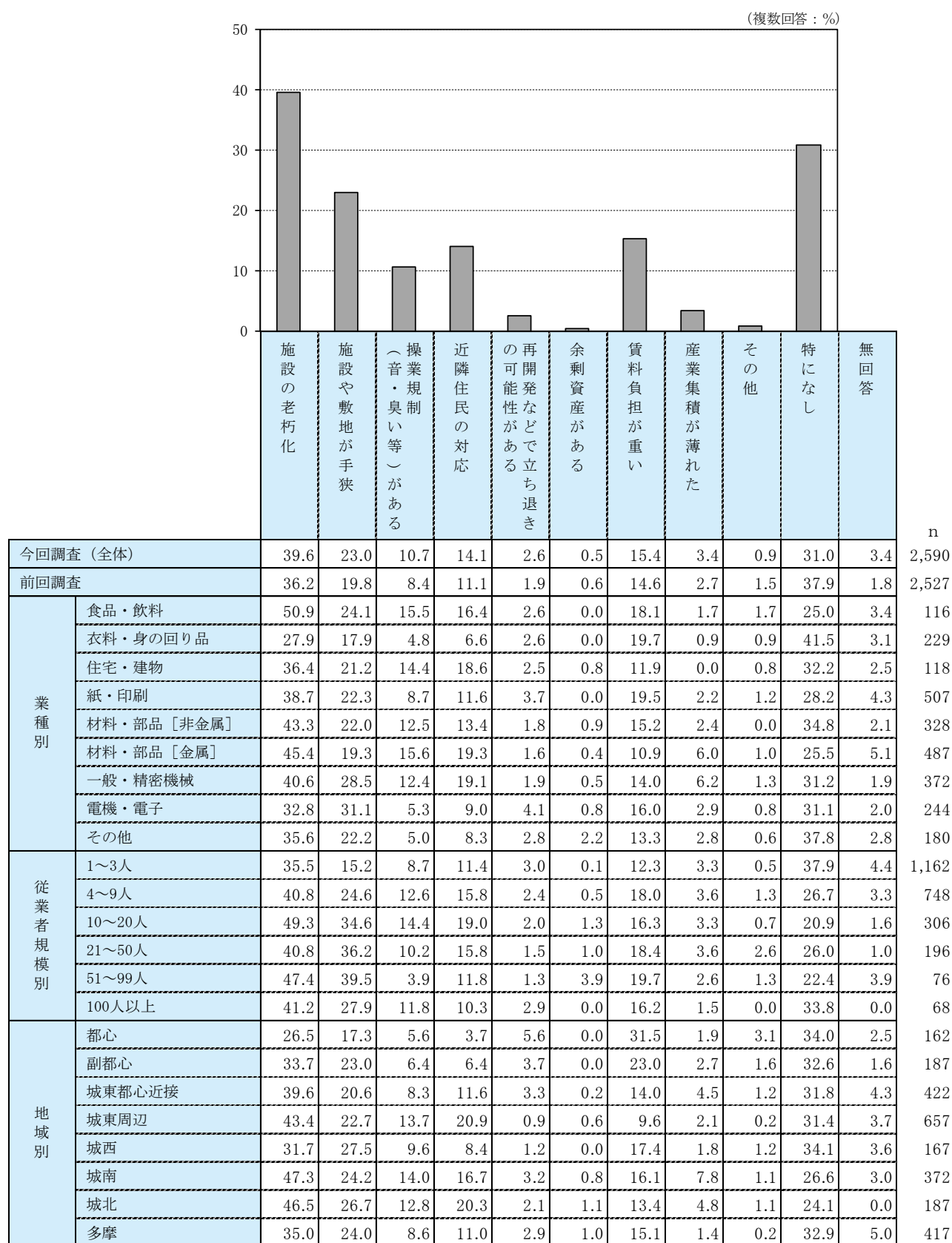
都内の事業用土地・建物における問題点（複数回答）は、「施設の老朽化」（39.6%）が最も高く、「施設や敷地が手狭」（23.0%）、「賃料負担が重い」（15.4%）の順で続く。なお、「特になし」は3割を超える。

業種別にみると、食品・飲料は「施設の老朽化」（50.9%）が5割を超える。他の業種に比べて衣料・身の回り品は「賃料負担が重い」（19.7%）が高く、材料・部品[金属]は「操業規制（音・臭い等）がある」（15.6%）、「近隣住民の対応」（19.3%）が高い。電機・電子は「施設や敷地が手狭」（31.1%）が3割を超える。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人と回答した企業は「再開発などで立ち退きの可能性がある」（3.0%）が高い。

地域別にみると、他の地域に比べて都心は「再開発などで立ち退きの可能性がある」（5.6%）、「賃料負担が重い」（31.5%）が高い。城南は「施設の老朽化」（47.3%）が5割程度である。

図表Ⅱ-1-23 事業用土地・建物における問題点



第1節 年間売上高の状況

1 直近決算の年間売上高

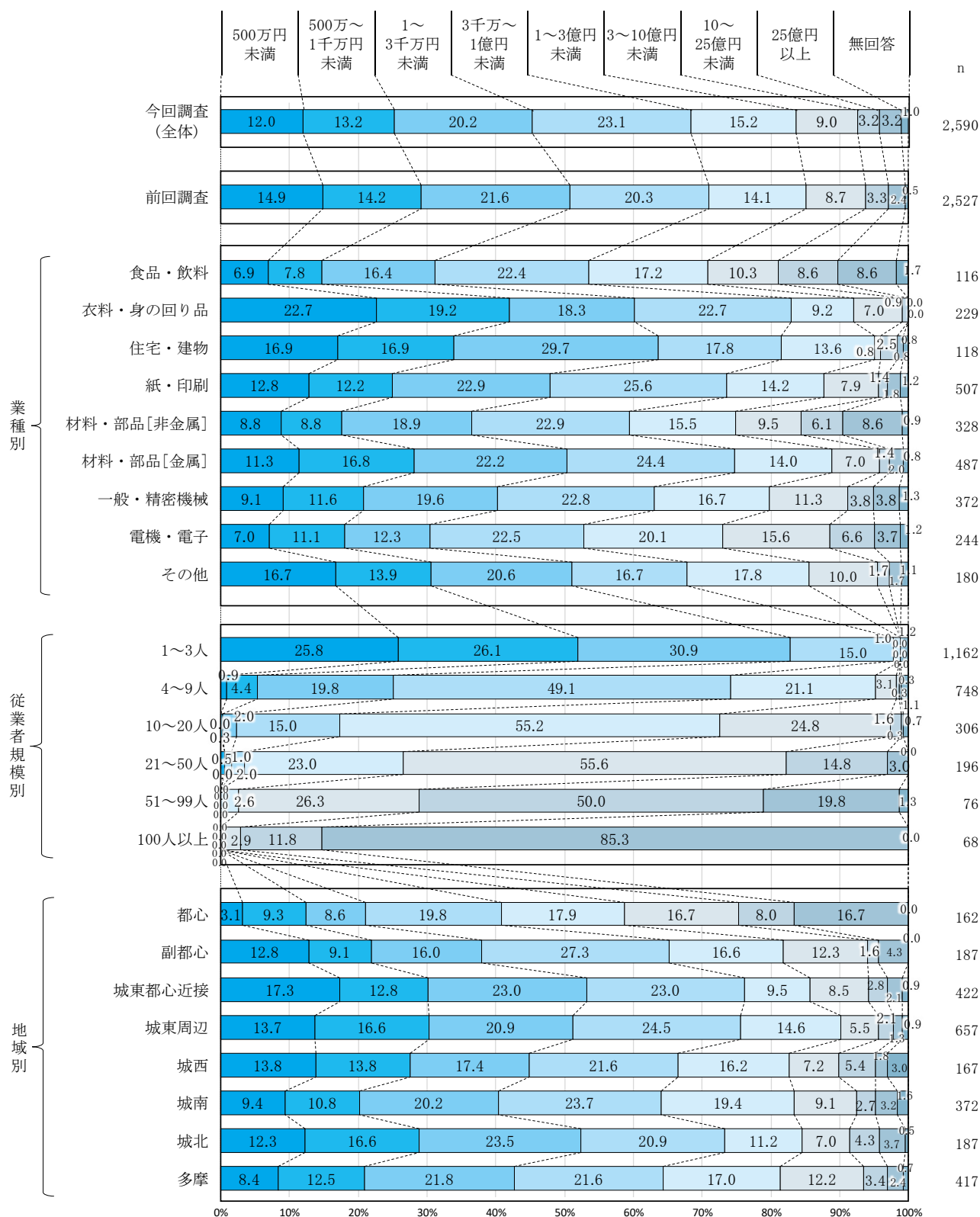
直近決算の年間売上高は、「3千万～1億円未満」(23.1%)が最も高く、「1～3千万円未満」(20.2%)、「1～3億円未満」(15.2%)の順で続く。

業種別にみると、衣料・身の回り品は『1千万円未満』(41.9%)が4割を超える。他の業種に比べて電機・電子は「1～3億円未満」(20.1%)、「3～10億円未満」(15.6%)が高い。

従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は『3千万円未満』(82.8%)が8割を超える。

地域別にみると、都心は『3億円以上』(41.4%)が4割を超える。他の地域に比べて城東都心近接は「500万円未満」(17.3%)が高い。

図表Ⅱ-2-1 直近決算の年間売上高



2 3年前と比較した年間売上高の変化

3年前と比較した年間売上高の変化は、「ほぼ横ばい（±5%未満）」（28.9%）が最も高く、「大幅減少（20%以上）」（22.0%）、「やや減少（20%未満）」（21.4%）の順で続く。「大幅増加（20%以上）」、「やや増加（20%未満）」をあわせた『増加』（23.7%）は2割を超える。一方、「やや減少（20%未満）」、「大幅減少（20%以上）」をあわせた『減少』（43.4%）は4割を超える。

業種別にみると、食品・飲料は『増加』（41.3%）が4割を超える。他の業種に比べて材料・部品[金属]は「大幅減少（20%以上）」（27.1%）が高い。

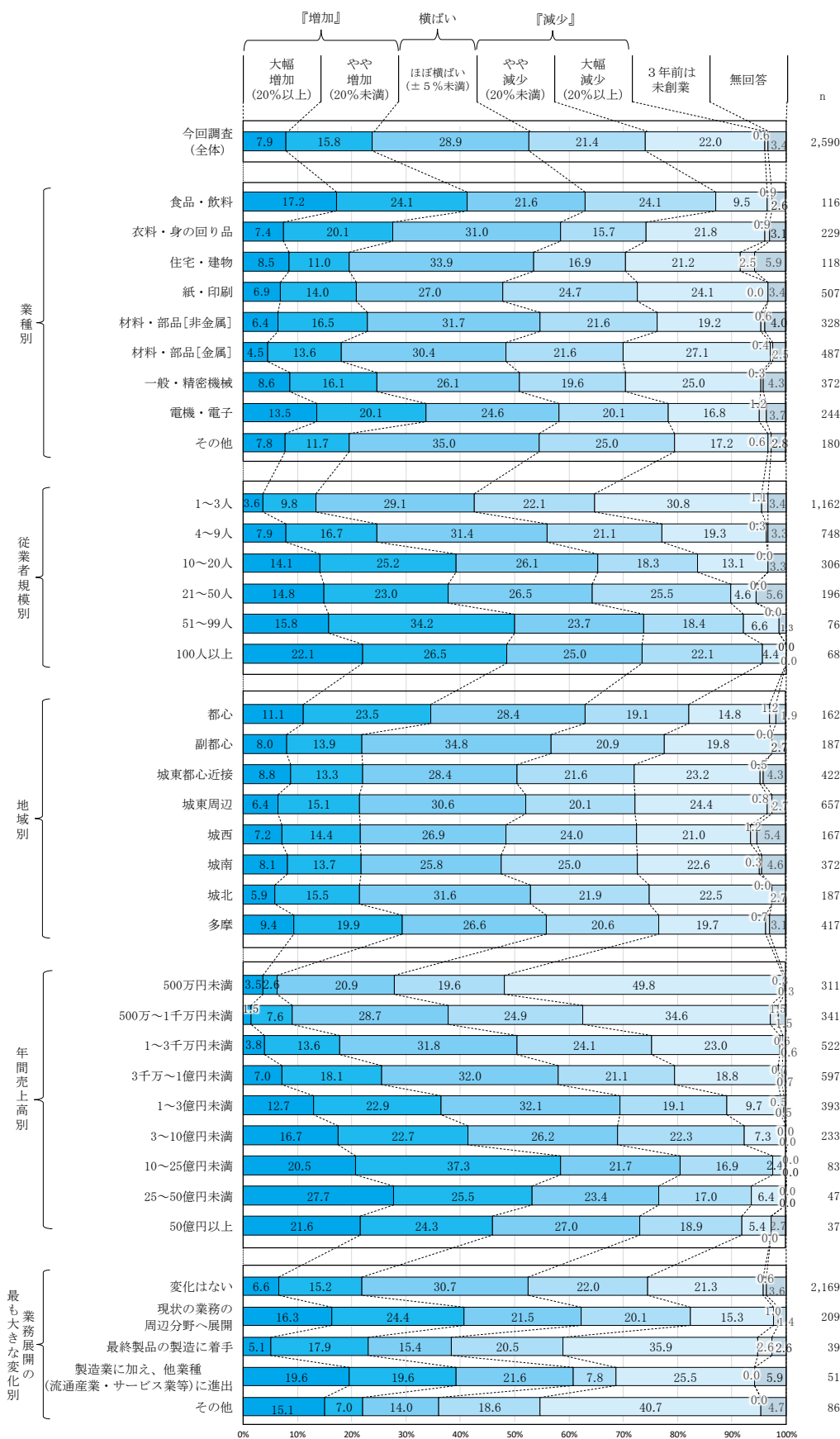
従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は『減少』（52.9%）が5割を超える。従業者規模が大きくなるほど「大幅増加（20%以上）」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「大幅増加（20%以上）」（22.1%）が2割を超える。

地域別にみると、他の地域に比べて都心は『増加』（34.6%）が高い。副都心は「ほぼ横ばい（±5%未満）」（34.8%）が3割を超える。城南は『減少』（47.6%）が5割程度である。

年間売上高別にみると、他の項目に比べて500万円未満と回答した企業は「大幅減少（20%以上）」（49.8%）が約5割である。

業務展開の最も大きな変化別にみると、変化はないと回答した企業は「ほぼ横ばい（±5%未満）」（30.7%）が3割を超える。他の項目に比べて現状の業務の周辺分野へ展開と回答した企業は『増加』（40.7%）が高い。

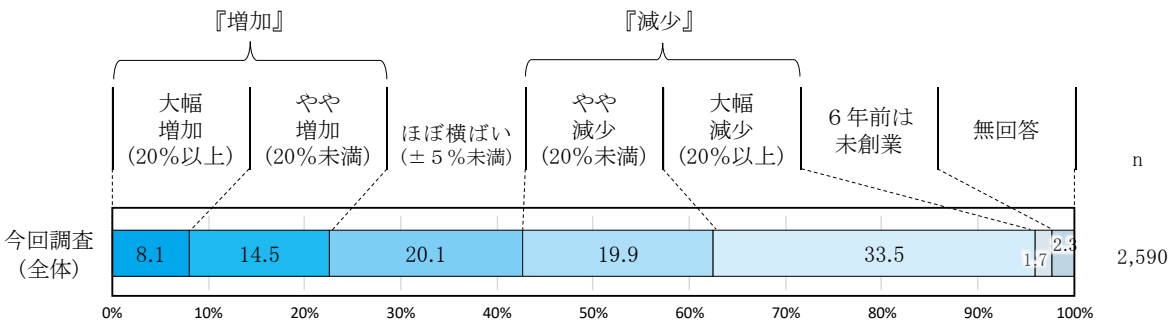
図表Ⅱ-2-2 3年前と比較した年間売上高の変化



3 6年前と比較した年間売上高の変化

6年前と比較した年間売上高の変化は、「大幅減少（20%以上）」（33.5%）が最も高く、「ほぼ横ばい（±5%未満）」（20.1%）、「やや減少（20%未満）」（19.9%）の順で続く。「大幅増加（20%以上）」、「やや増加（20%未満）」をあわせた『増加』（22.6%）は2割を超える。一方、「やや減少（20%未満）」、「大幅減少（20%以上）」をあわせた『減少』（53.4%）は5割を超える。

図表Ⅱ-2-3 6年前と比較した年間売上高の変化



第2節 売上高経常利益率の状況

1 直近決算の売上高経常利益率

直近決算の売上高経常利益率は、「赤字（マイナス）」（38.1%）が最も高く、「0～2%未満」（22.2%）、「4～10%未満」（13.7%）の順で続く。「0～2%未満」、「2～4%未満」、「4～10%未満」、「10%以上」をあわせた『黒字（プラス）』（56.3%）は5割を超える。

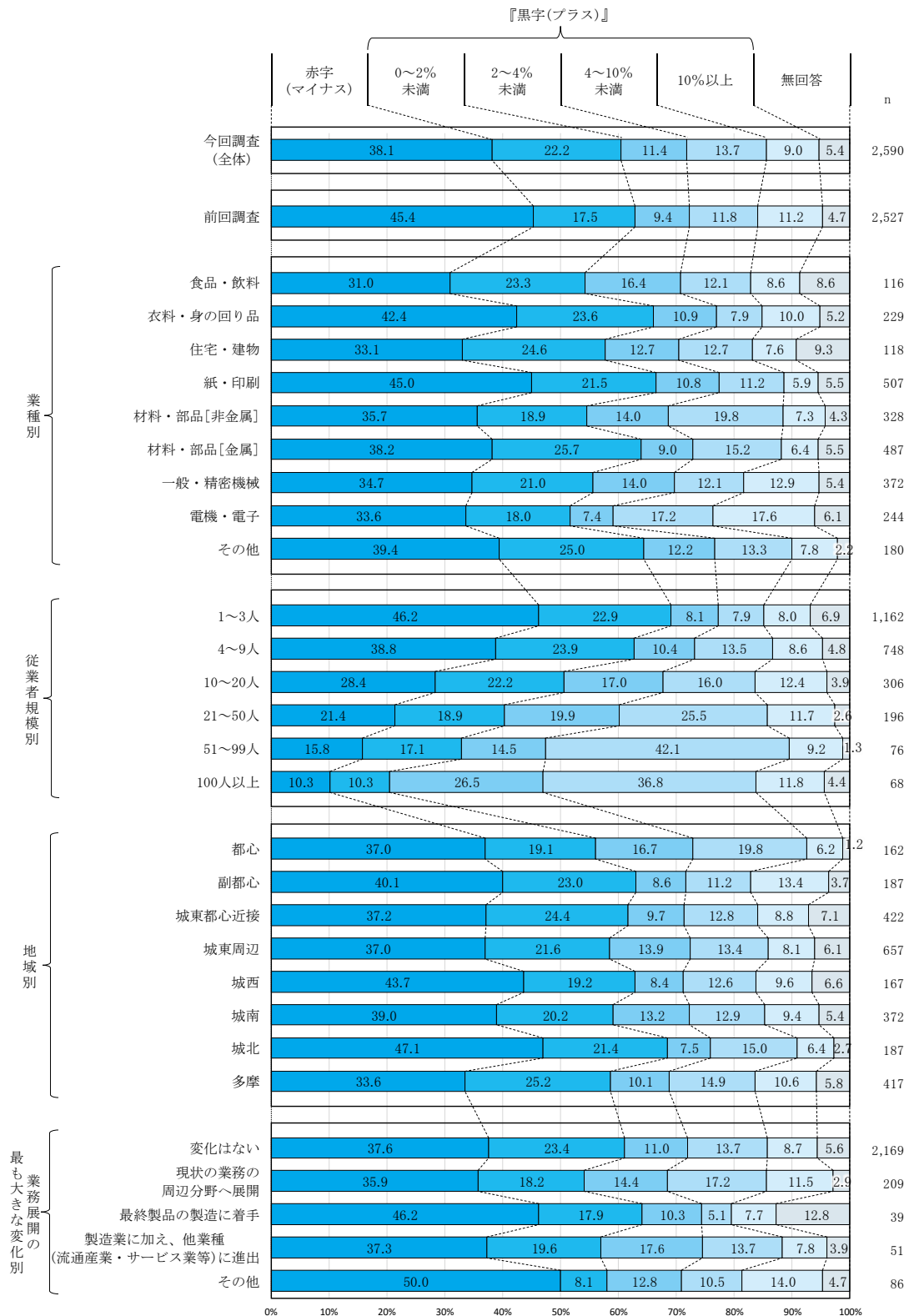
業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は『黒字（プラス）』（60.4%）が高く、紙・印刷は「赤字（マイナス）」（45.0%）が高い。

従業者規模別にみると、従業者規模が小さくなるほど「赤字（マイナス）」が高くなる傾向がみられ、1～3人と回答した企業は「赤字（マイナス）」（46.2%）が4割を超える。

地域別にみると、他の地域に比べて都心は『黒字（プラス）』（61.8%）が高く、城北は「赤字（マイナス）」（47.1%）が高い。

業務展開の最も大きな変化別にみると、現状の業務の周辺分野へ展開と回答した企業は『黒字（プラス）』（61.3%）が6割を超える。

図表Ⅱ-2-4 直近決算の売上高経常利益率



2 3年前と比較した経常損益の変化

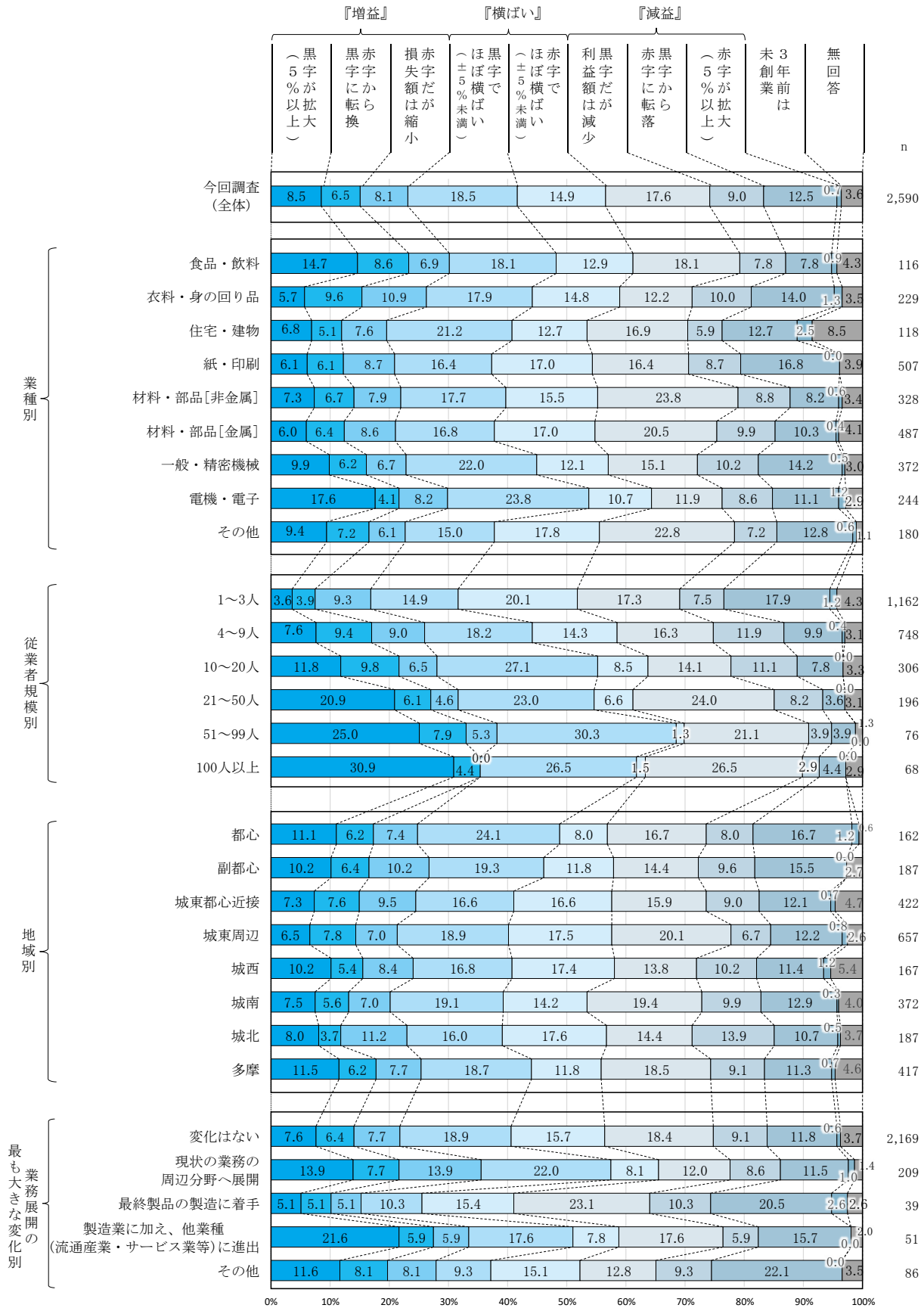
3年前と比較した経常損益の変化は、「黒字でほぼ横ばい（±5%未満）」（18.5%）が最も高く、「黒字だが利益額は減少」（17.6%）、「赤字でほぼ横ばい（±5%未満）」（14.9%）の順で続く。「黒字が拡大（5%以上）」、「赤字から黒字に転換」、「赤字だが損失額は縮小」をあわせた『増益』（23.1%）は2割を超える。一方、「黒字だが利益額は減少」、「黒字から赤字に転落」、「赤字が拡大（5%以上）」をあわせた『減益』（39.1%）は約4割である。

業種別にみると、衣料・身の回り品は『増益』（30.2%）が3割を超える。他の業種に比べて紙・印刷は「赤字が拡大（5%以上）」（16.8%）が高く、一般・精密機械は「黒字から赤字に転落」（10.2%）が高い。

従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は『減益』（42.7%）が4割を超える。従業者規模が大きくなるほど「黒字が拡大（5%以上）」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「黒字が拡大（5%以上）」（30.9%）が3割を超える。

業務展開の最も大きな変化別にみると、現状の業務の周辺分野へ展開と回答した企業は『増益』（35.5%）が3割を超える。

図表Ⅱ-2-5 3年前と比較した経常損益の変化



第3節 取引先（顧客）の状況

1 取引先（顧客）の件数

取引先（顧客）の件数は、「4 件以下」（20.5%）が最も高く、「5～9 件」（20.0%）、「20～49 件」（17.8%）の順で続く。

業種別にみると、食品・飲料は「100 件以上」（27.6%）が3割程度である。衣料・身の回り品は「4 件以下」（30.1%）が3割を超える。

従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は『9 件以下』（61.6%）が6割を超える。従業者規模が大きくなるほど「100 件以上」が高くなる傾向がみられ、100 人以上と回答した企業は「100 件以上」（66.2%）が6割を超える。

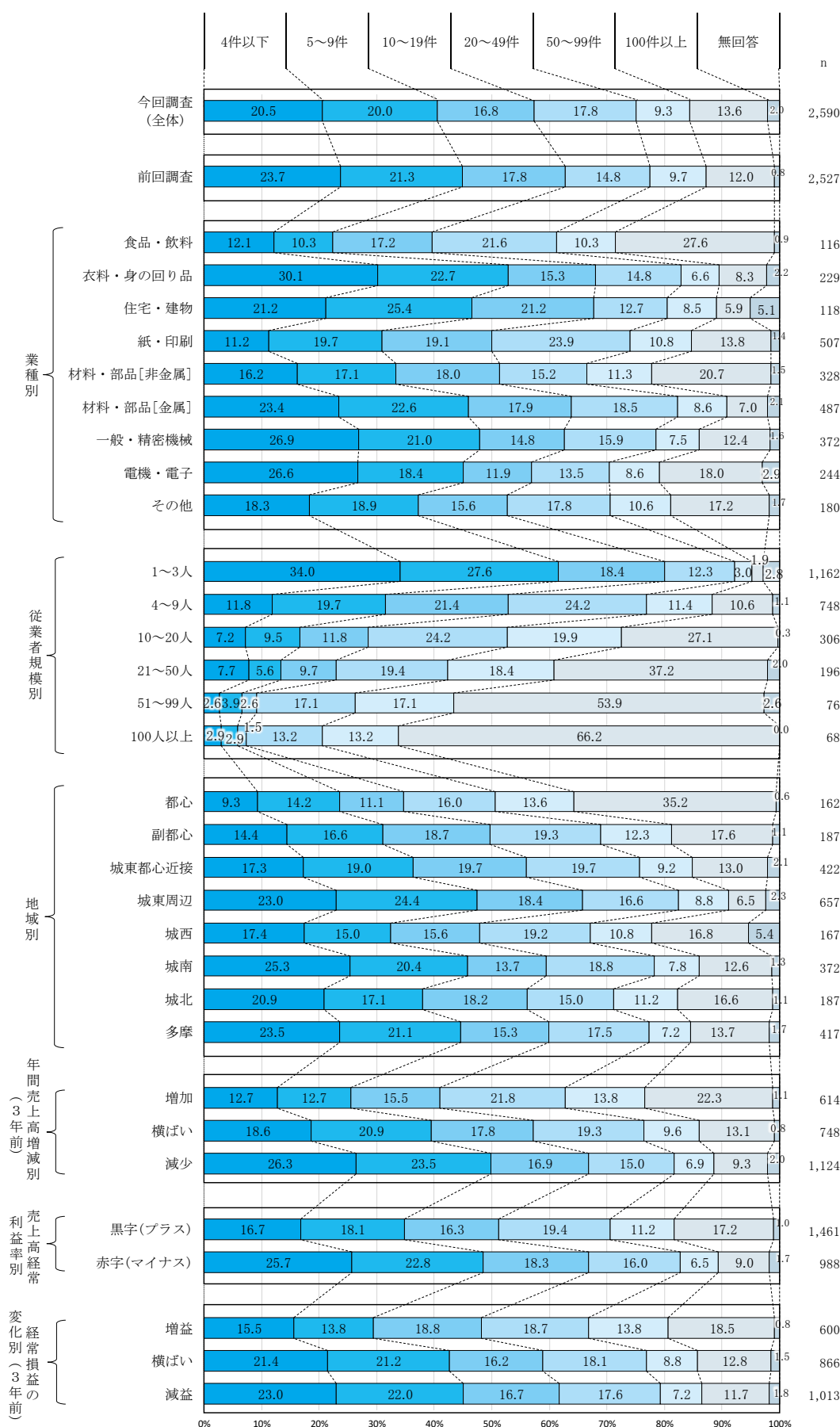
地域別にみると、都心は『50 件以上』（48.8%）が5割程度である。他の地域に比べて城南は「4 件以下」（25.3%）が高い。

年間売上高増減別（3 年前）にみると、3 年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は『20 件以上』（57.9%）が6割程度である。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「20～49 件」（19.4%）、「50～99 件」（11.2%）、100 件以上（17.2%）が赤字（マイナス）と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別（3 年前）にみると、3 年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「4 件以下」（23.0%）、「5～9 件」（22.0%）が増加、横ばいと回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-2-6 取引先（顧客）の件数



2 主要取引先（顧客）の所在地

主要取引先（顧客）の所在地（複数回答）は、「東京23区」（78.5%）が最も高く、「埼玉・神奈川・千葉の各県」（43.2%）、「関東地域以外の国内」（28.0%）の順で続く。

業種別にみると、紙・印刷は「東京23区」（91.7%）が9割を超える。他の業種に比べて一般・精密機械は「埼玉・神奈川・千葉の各県」（54.6%）が高く、電機・電子は「多摩・島しょ地域」（20.5%）、「関東地域以外の国内」（44.3%）、「海外」（7.8%）が高い。

従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「茨城・栃木・群馬の各県」、「関東地域以外の国内」、「海外」が高くなる傾向がみられる。

地域別にみると、他の地域に比べて都心は「茨城・栃木・群馬の各県」（27.2%）、「関東地域以外の国内」（42.0%）、「海外」（11.1%）が高い。多摩は「多摩・島しょ地域」（51.3%）が5割を超える。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「多摩・島しょ地域」（15.3%）、「埼玉・神奈川・千葉の各県」（47.1%）、「茨城・栃木・群馬の各県」（27.0%）、「関東地域以外の国内」（36.2%）、「海外」（5.5%）が横ばい、減少と回答した企業に比べて高い。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「多摩・島しょ地域」（14.2%）、「埼玉・神奈川・千葉の各県」（45.7%）、「茨城・栃木・群馬の各県」（23.5%）、「関東地域以外の国内」（31.4%）、「海外」（4.9%）が赤字（マイナス）と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「多摩・島しょ地域」（13.8%）、「埼玉・神奈川・千葉の各県」（45.0%）、「茨城・栃木・群馬の各県」（21.7%）、「関東地域以外の国内」（32.7%）が横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-2-7 主要取引先（顧客）の所在地



(注) 多摩・島しょ地域は、前回調査では多摩地域。

3 年間売上高第1位の取引先（顧客）の属性

年間売上高第1位の取引先（顧客）の属性は、「中小・零細メーカー」（28.9%）が最も高く、「大手メーカー」（16.9%）、「中堅メーカー」（16.8%）の順で続く。

業種別にみると、住宅・建物は「中小・零細メーカー」（40.7%）が4割を超える。電機・電子は「大手メーカー」（31.6%）が3割を超える。

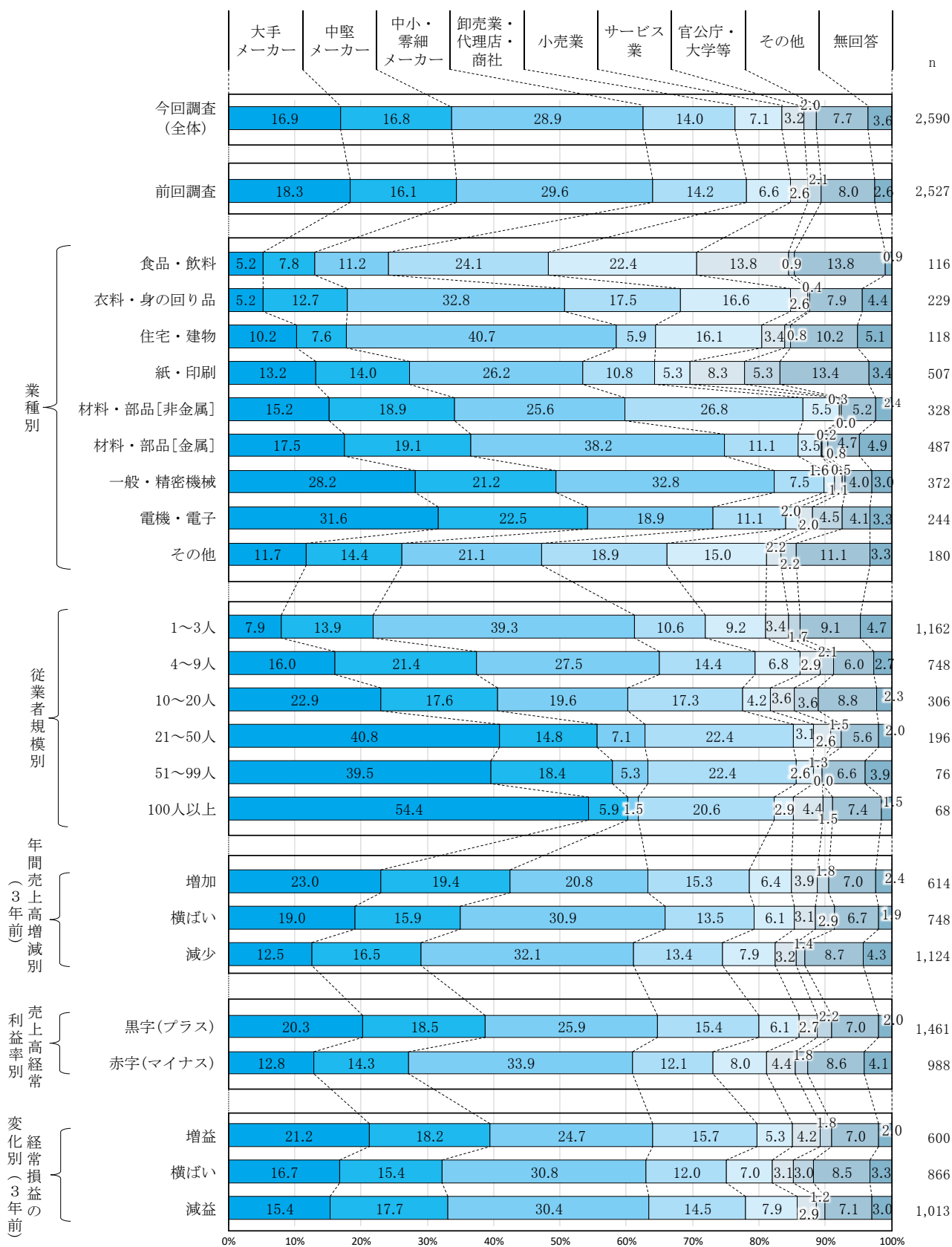
従業者規模別にみると、従業者規模が小さくなるほど「中小・零細メーカー」が高くなる傾向がみられ、1～3人と回答した企業は「中小・零細メーカー」（39.3%）が約4割である。100人以上と回答した企業は「大手メーカー」（54.4%）が5割を超える。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が減少と回答した企業は「中小・零細メーカー」（32.1%）、「小売業」（7.9%）が増加、横ばいと回答した企業に比べて高い。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「大手メーカー」（20.3%）、「中堅メーカー」（18.5%）、「卸売業・代理店・商社」（15.4%）、「官公庁・大学等」（2.2%）が赤字（マイナス）と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「大手メーカー」（21.2%）、「中堅メーカー」（18.2%）、「卸売業・代理店・商社」（15.7%）、「サービス業」（4.2%）が横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-2-8 年間売上高第1位の取引先（顧客）の属性



4 年間売上高第1位の取引先（顧客）への売上依存度

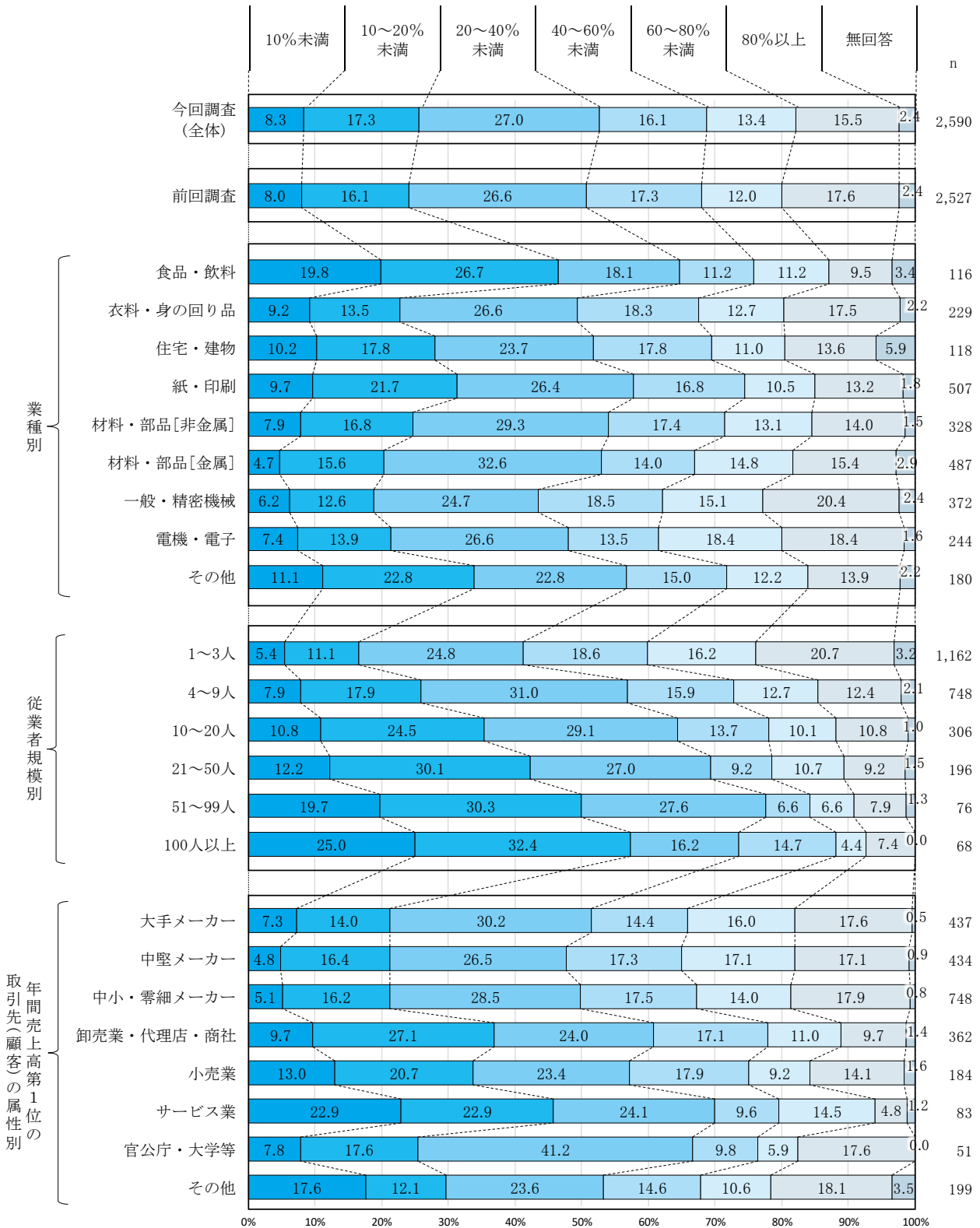
年間売上高第1位の取引先（顧客）への売上依存度は、「20～40%未満」（27.0%）が最も高く、「10～20%」（17.3%）、「40～60%」（16.1%）の順で続く。

業種別にみると、食品・飲料は『40%未満』（64.6%）が6割を超える。他の業種に比べて一般・精密機械は「40～60%未満」（18.5%）、「80%以上」（20.4%）が高い。

従業者規模別にみると、100人以上と回答した企業は『20%未満』（57.4%）が6割程度である。

年間売上高第1位の取引先（顧客）の属性別にみると、サービス業と回答した企業は『40%未満』（69.9%）が約7割である。

図表Ⅱ-2-9 年間売上高第1位の取引先（顧客）への売上依存度



5 3年前における年間売上高第1位の取引先（顧客）への売上依存度

3年前における年間売上高第1位の取引先（顧客）への売上依存度は「20～40%未満」（25.6%）が最も高く、「10～20%未満」（17.8%）、「40～60%未満」（16.0%）の順で続く。

業種別にみると、食品・飲料は『20%未満』（44.8%）が4割を超える。他の業種に比べて一般・精密機械は「40～60%未満」（19.4%）、「60～80%未満」（18.5%）、「80%以上」（18.0%）が高い。

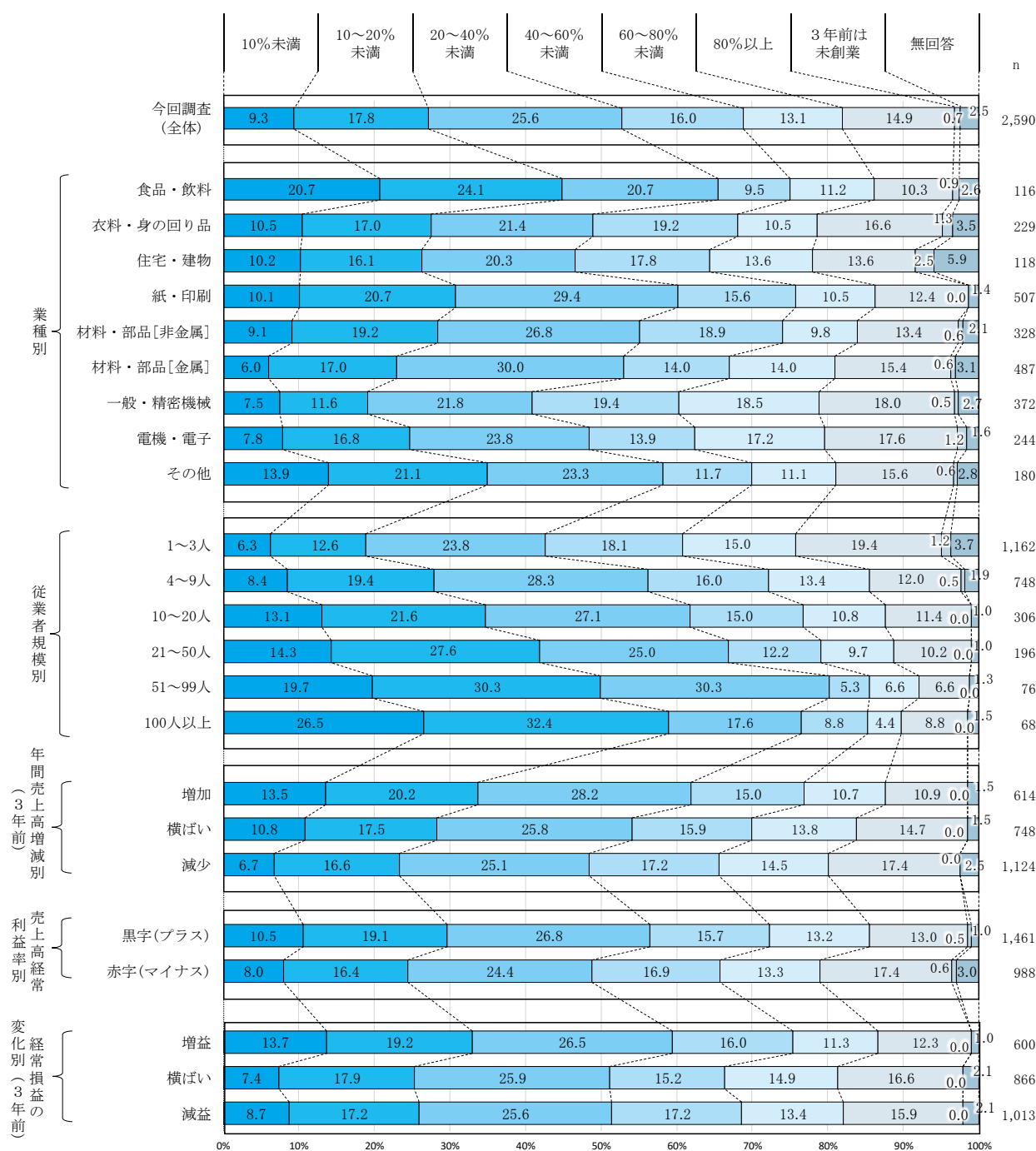
従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど『20%未満』が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は『20%未満』（58.9%）が6割程度である。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「20～40%未満」（28.2%）が3割程度である。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は『40%未満』（56.4%）が赤字（マイナス）と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が減益と回答した企業は「40～60%未満」（17.2%）が増益、横ばいと回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-2-10 3年前における年間売上高第1位の取引先（顧客）への売上依存度



6 年間売上高第1位の取引先（顧客）との関係（価格）

年間売上高第1位の取引先（顧客）との価格決定に関する関係は、「主として自企業が決める」（42.4%）が最も高く、「交渉次第」（37.6%）、「主として取引先（顧客）が決める」（18.0%）の順である。

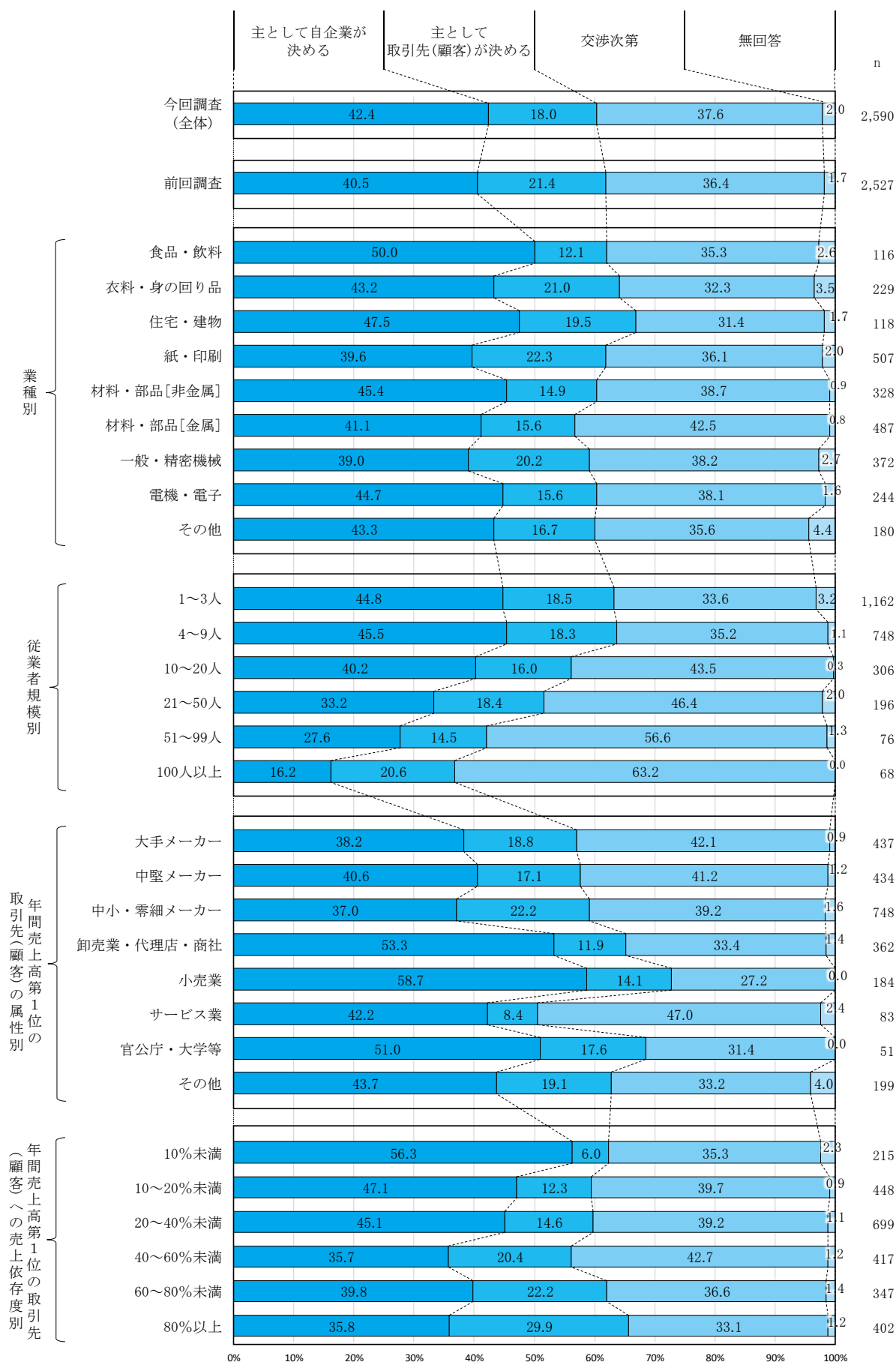
業種別にみると、食品・飲料は「主として自企業が決める」（50.0%）が5割である。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「主として取引先（顧客）が決める」（20.6%）、「交渉次第」（63.2%）が高い。

年間売上高第1位の取引先（顧客）の属性別にみると、他の項目に比べて小売業と回答した企業は「主として自企業が決める」（58.7%）が高く、サービス業と回答した企業は「交渉次第」（47.0%）が高い。

年間売上高第1位の取引先（顧客）への売上依存度別にみると、売上依存度が大きくなるほど「主として取引先（顧客）が決める」が高くなる傾向がみられ、売上依存度が80%以上と回答した企業は「主として取引先（顧客）が決める」（29.9%）が約3割である。

図表Ⅱ-2-11 年間売上高第1位の取引先（顧客）との関係（価格）



7 年間売上高第1位の取引先（顧客）との関係（納期）

年間売上高第1位の取引先（顧客）との納期決定に関する関係は、「主として取引先（顧客）が決める」（49.1%）が最も高く、「交渉次第」（27.6%）、「主として自企業が決める」（19.1%）の順である。

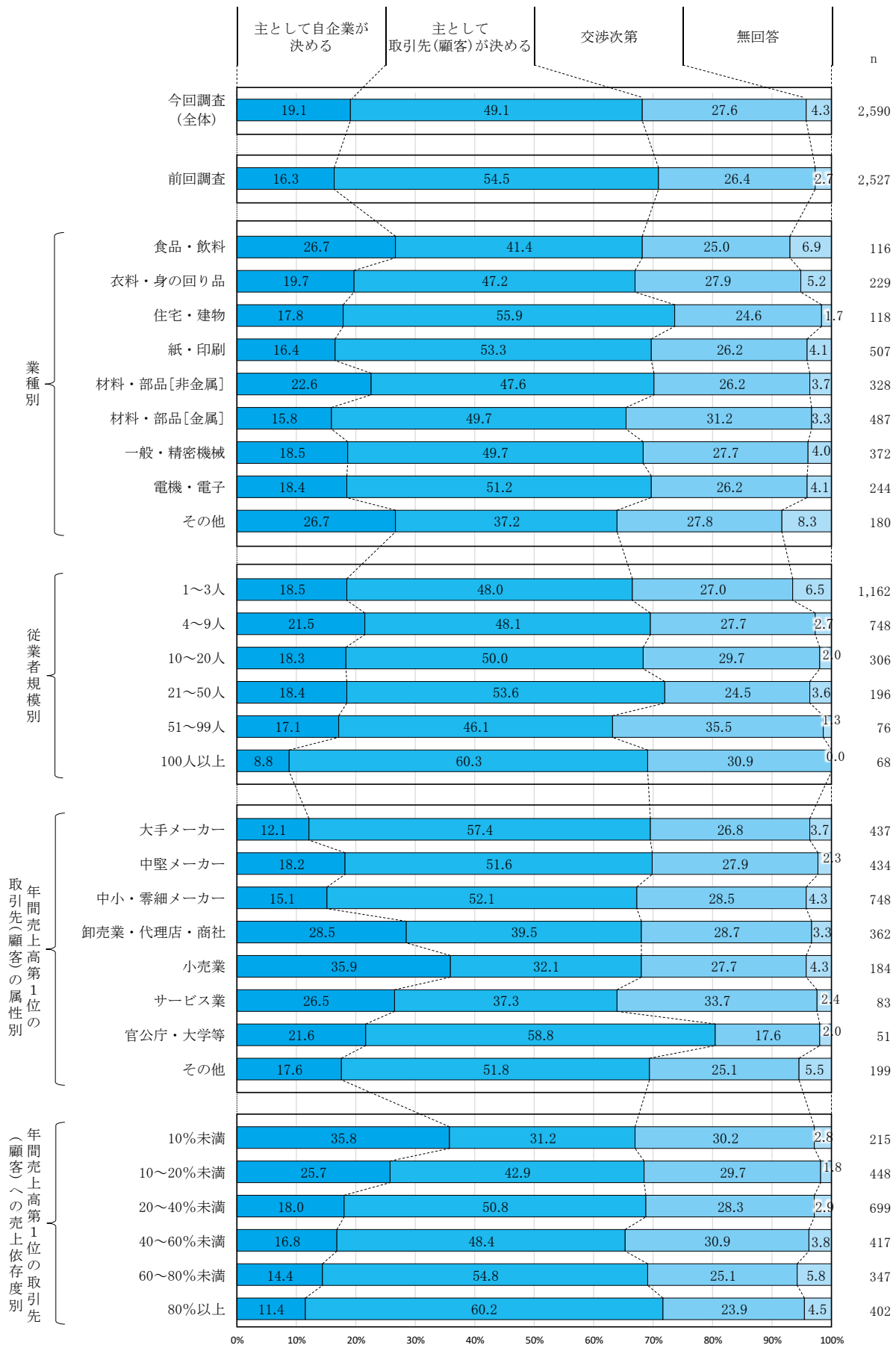
業種別にみると、他の業種に比べて住宅・建物は「主として取引先（顧客）が決める」（55.9%）が高い。

従業者規模別にみると、100人以上と回答した企業は「主として取引先（顧客）が決める」（60.3%）が6割を超える。

年間売上高第1位の取引先（顧客）の属性別にみると、他の項目に比べて小売業と回答した企業は「主として自企業が決める」（35.9%）が高く、サービス業と回答した企業は「交渉次第」（33.7%）が高い。

年間売上高第1位の取引先（顧客）への売上依存度別にみると、売上依存度が小さくなるほど「主として自企業が決める」が高くなる傾向がみられ、売上依存度が10%未満と回答した企業は「主として自企業が決める」（35.8%）が3割を超える。

図表Ⅱ-2-12 年間売上高第1位の取引先（顧客）との関係（納期）



8 取引における強み

取引において強みと感じていること（複数回答）は、「取引先（顧客）との信頼関係」（68.1%）が最も高く、「短納期」（32.4%）、「取引先（顧客）との近接性」（31.5%）の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「取引先（顧客）との近接性」（35.3%）、「製品開発力」（17.2%）、「自社製品」（40.5%）、「自社ブランド」（18.1%）が高い。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人と回答した企業は「低価格」（18.8%）が高い。従業者規模が大きくなるほど「高品質」、「量産能力」、「自社ブランド」が高くなる傾向がみられる。

地域別にみると、他の地域に比べて城南は「高品質」（33.3%）、「短納期」（37.4%）、「低価格」（21.2%）が高い。

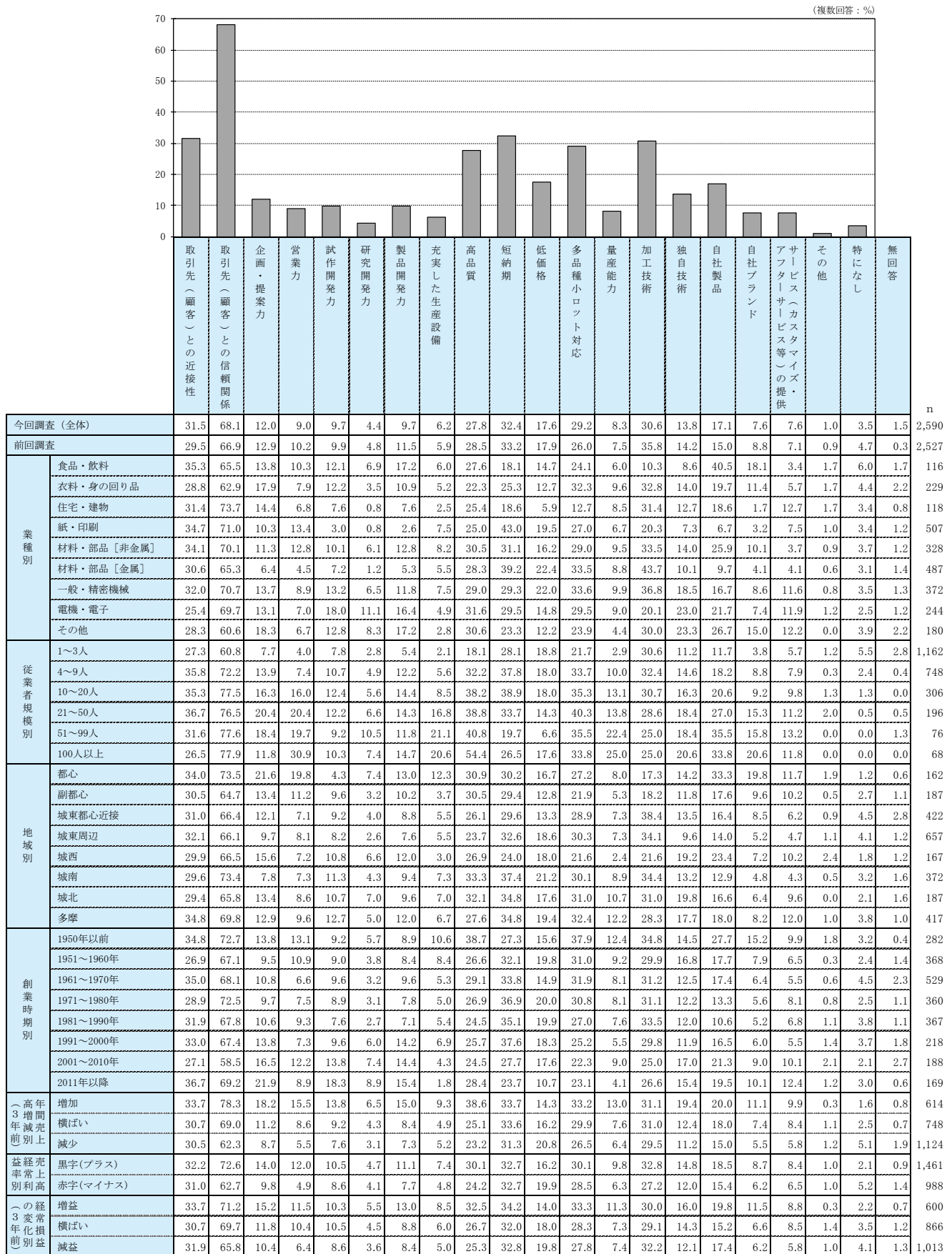
創業時期別にみると、他の創業時期に比べて1950年以前と回答した企業は「取引先（顧客）との信頼関係」（72.7%）、「営業力」（13.1%）、「充実した生産設備」（10.6%）、「高品質」（38.7%）、「多品種小ロット対応」（37.9%）、「量産能力」（12.4%）、「加工技術」（34.8%）、「自社製品」（27.7%）、「自社ブランド」（15.2%）が高い。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が減少と回答した企業は「低価格」（20.8%）が増加、横ばいと回答した企業に比べて高い。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「取引先（顧客）との信頼関係」（72.6%）が7割を超える。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「低価格」（19.8%）、「加工技術」（32.2%）が増益、横ばいと回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-2-13 取引における強み



第4節 系列取引

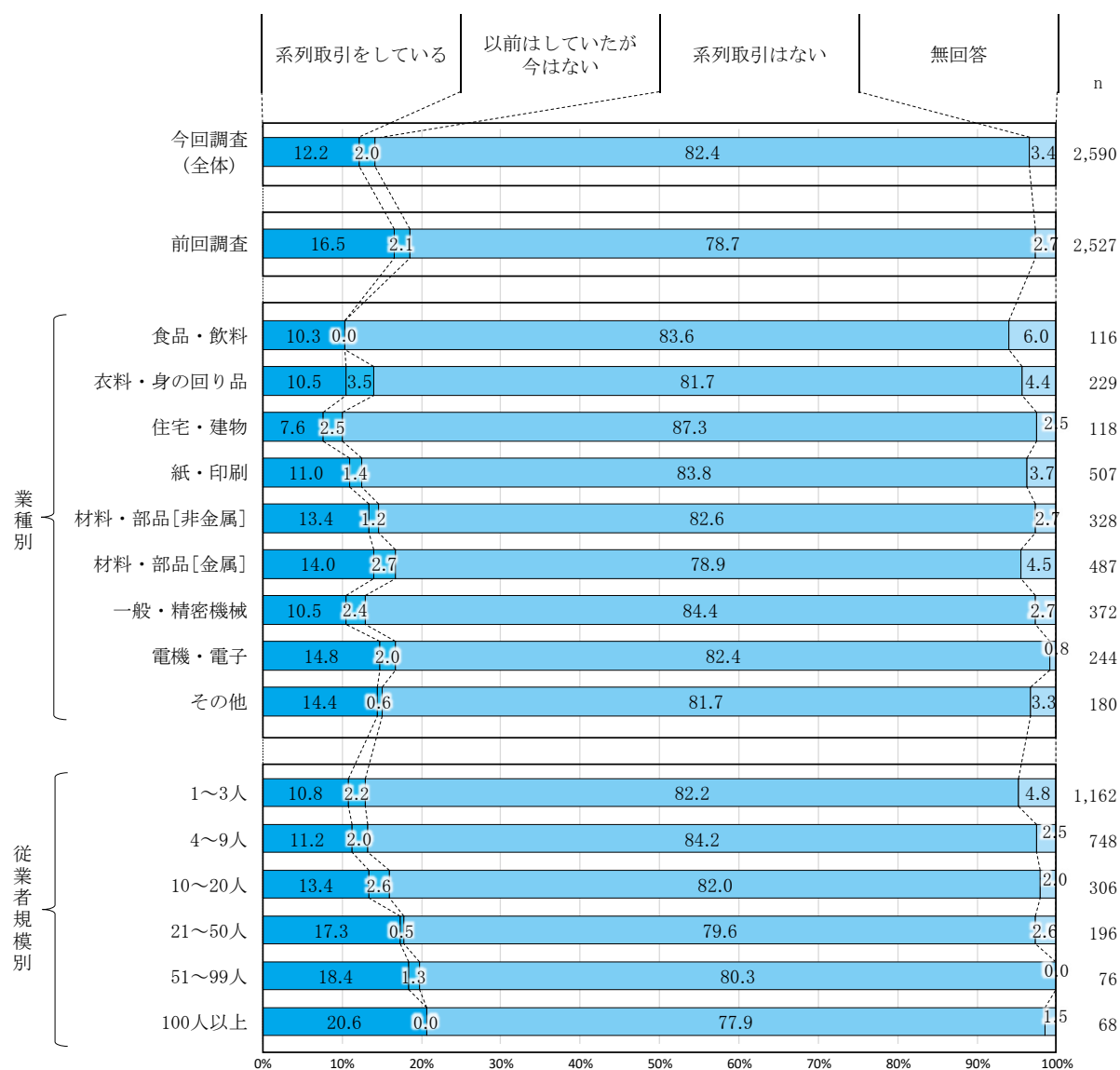
1 系列取引の状況

系列取引の状況は、「系列取引はない」（82.4%）が最も高く、「系列取引をしている」（12.2%）、「以前はしていたが今はない」（2.0%）の順である。

業種別にみると、他の業種に比べて電機・電子は「系列取引をしている」（14.8%）が高い。

従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「系列取引をしている」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「系列取引をしている」（20.6%）が2割を超える。

図表Ⅱ-2-14 系列取引の状況



(注) 本調査では、系列取引を「有力企業の下に形成された長期的な取引関係(原材料や部品等の供給、製品販売等)」と定義した。

2 年間売上高に占める系列取引の割合

年間売上高に占める系列取引の割合は、「80%以上」(24.7%)が最も高く、「60～80%未満」(19.0%)、「20%未満」(18.7%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「20～40%未満」(33.3%)が高い。

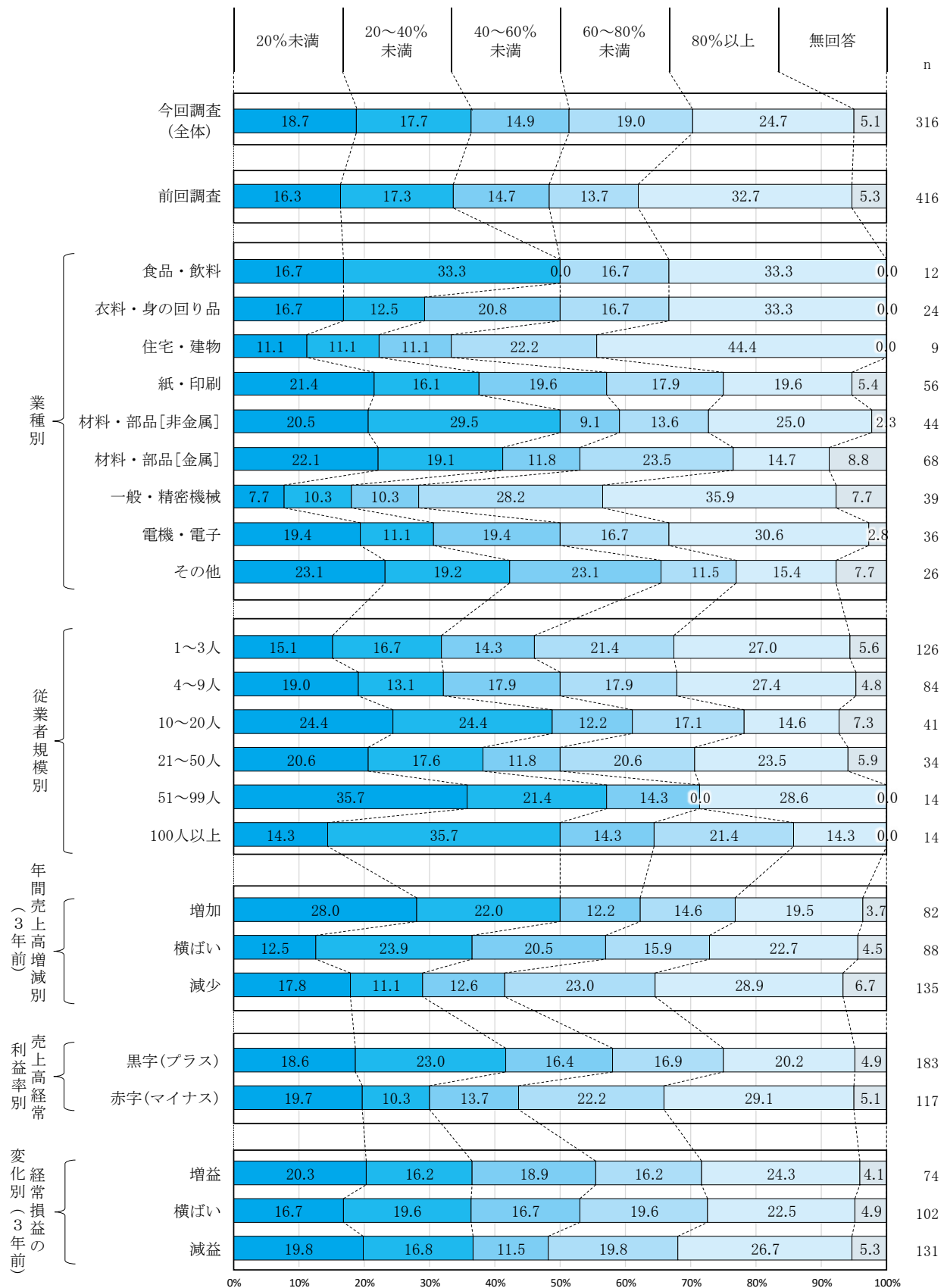
従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人以上と回答した企業は『60%以上』(48.4%)が高い。

年間売上高増減別(3年前)にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「20%未満」(28.0%)が3割程度である。

売上高経常利益率別にみると、黒字(プラス)と回答した企業は「20～40%未満」(23.0%)、「40～60%未満」(16.4%)が赤字(マイナス)と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「60～80%未満」(19.8%)、「80%以上」(26.7%)が増益、横ばいと回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-2-15 年間売上高に占める系列取引の割合



(注) 系列取引の状況(図表Ⅱ-2-14)で「系列取引をしている」とした企業のみを集計。

3 3年前と比較した系列取引による年間売上高の変化

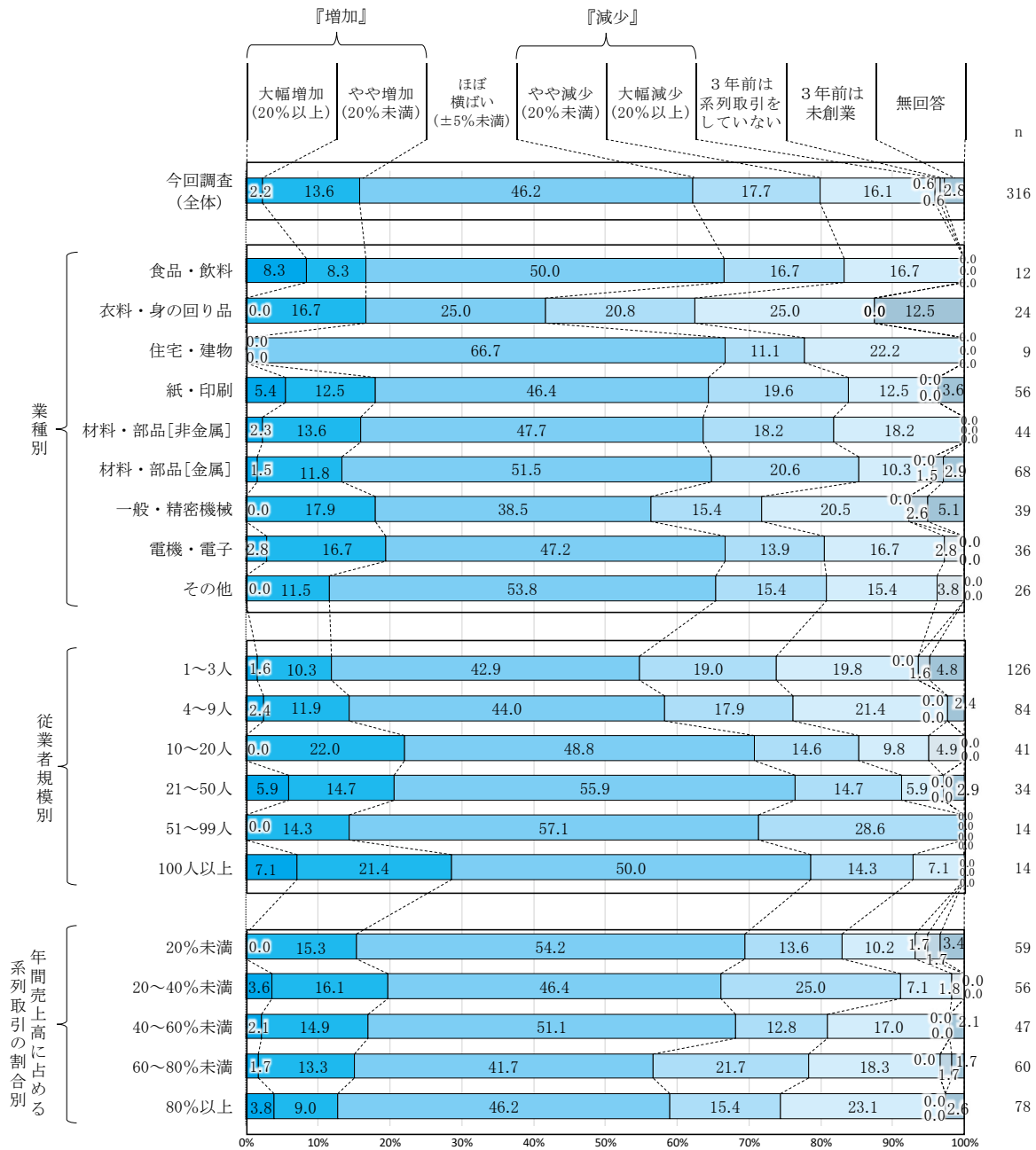
3年前と比較した系列取引による年間売上高の変化は、「ほぼ横ばい（±5%未満）」（46.2%）が最も高く、「やや減少（20%未満）」（17.7%）、「大幅減少（20%以上）」（16.1%）の順で続く。「やや減少（20%未満）」と「大幅減少（20%以上）」をあわせた『減少』（33.8%）は3割を超える。一方、「大幅増加（20%以上）」と「やや増加（20%未満）」をあわせた『増加』（15.8%）は1割を超える。

業種別にみると、衣料・身の回り品は『減少』（45.8%）が4割を超える。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は『増加』（28.5%）が高い。

年間売上高に占める系列取引の割合別にみると、他の項目に比べて系列取引の割合が20%未満と回答した企業は「ほぼ横ばい（±5%未満）」（54.2%）が高い。

図表Ⅱ-2-16 3年前と比較した系列取引による年間売上高の変化



(注) 系列取引の状況 (図表Ⅱ-2-14)で「系列取引をしている」とした企業のみを集計。

第1節 経営に対する考え方

1 経営において重視している事項

経営において重視している事項（複数回答）は、「持続的経営」（63.1%）が最も高く、「利益の拡大」（53.0%）、「従業員の成長・幸福」（37.5%）の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「規模の拡大」（12.9%）、「知名度の向上」（16.4%）、「地域や社会への貢献」（23.3%）、「業界の発展」（19.0%）、「企業理念等の実現」（14.7%）が高い。電機・電子は「技術の向上・革新・継承」（50.4%）が5割を超える。

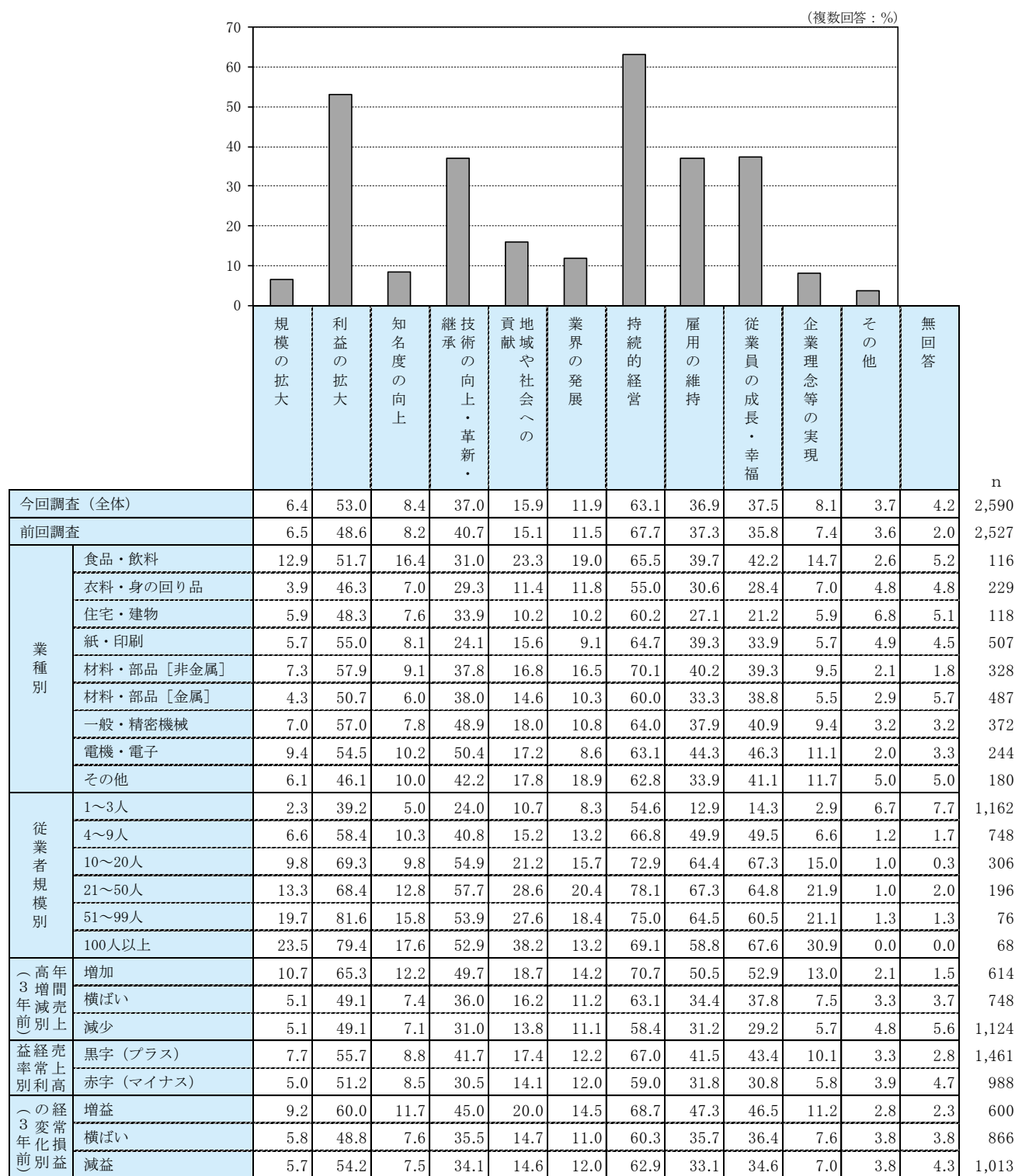
従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「規模の拡大」（23.5%）、「知名度の向上」（17.6%）、「地域や社会への貢献」（38.2%）、「従業員の成長・幸福」（67.6%）、「企業理念等の実現」（30.9%）が高い。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「持続的経営」（70.7%）が7割を超える。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「技術の向上・革新・継承」（41.7%）、「雇用の維持」（41.5%）、「従業員の成長・幸福」（43.4%）が4割を超える。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「持続的経営」（68.7%）が7割程度、「利益の拡大」（60.0%）が6割である。

図表Ⅱ-3-1 経営において重視している事項



2 今後の事業の方向性

今後の事業展開の方向性は、「現在の業務を維持していきたい」(56.7%)が最も高く、「現状の業務の周辺分野へ展開したい」(9.5%)、「現在の業務の中で得意分野に特化していきたい」(8.8%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて住宅・建物は「廃業の予定」(17.8%)が高く、電機・電子は「現在の業務の中で得意分野に特化していきたい」(14.8%)、「現状の業務の周辺分野へ展開したい」(13.9%)が高い。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「現在の業務の中で得意分野に特化していきたい」(20.6%)、「現状の業務の周辺分野へ展開したい」(25.0%)、「製造業の既存分野に加え、他業種(流通産業、サービス業等)に進出したい」(2.9%)が高い。

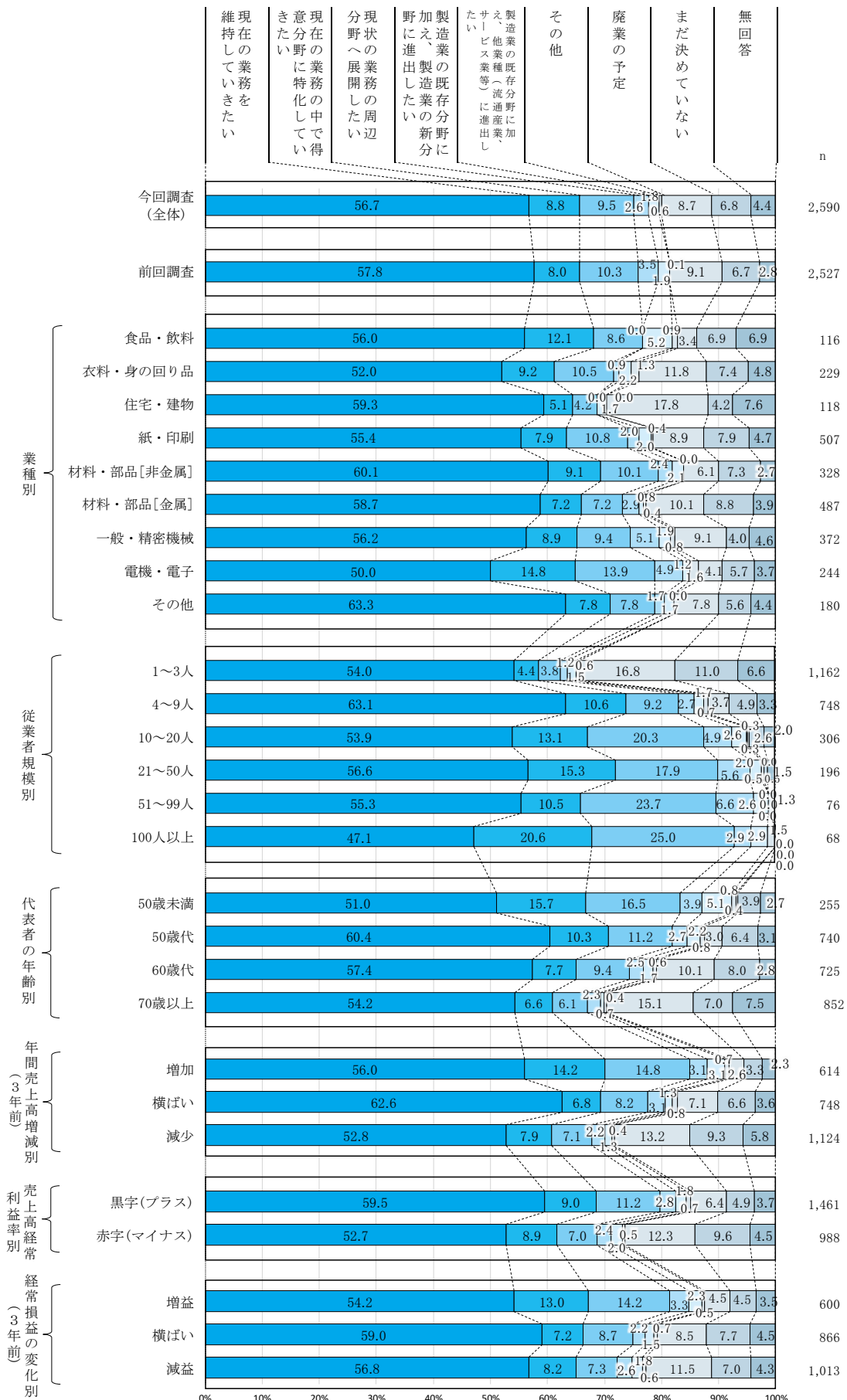
代表者の年齢別にみると、代表者の年齢が低くなるほど「現在の業務の中で得意分野に特化していきたい」、「現状の業務の周辺分野へ展開したい」、「製造業の既存分野に加え、製造業の新分野に進出したい」、「製造業の既存分野に加え、他業種(流通産業、サービス業等)に進出したい」が高くなる傾向がみられる。

年間売上高増減別(3年前)にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「現在の業務の中で得意分野に特化していきたい」(14.2%)、「現状の業務の周辺分野へ展開したい」(14.8%)、「製造業の既存分野に加え、他業種(流通産業、サービス業等)に進出したい」(3.1%)が横ばい、減少と回答した企業に比べて高い。

売上高経常利益率別にみると、黒字(プラス)と回答した企業は「現在の業務を維持していきたい」(59.5%)が約6割である。

経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「廃業の予定」(11.5%)が1割を超える。

図表Ⅱ-3-2 今後の事業の方向性



3 進出したい新事業分野

進出したい新事業分野（複数回答）は、「医療・福祉・介護関連」（35.3%）が最も高く、「環境・エネルギー関連」（30.9%）、「農業・食品・バイオ関連」（20.6%）、「ロボット関連」（20.6%）の順で続く。

業種別にみると、一般・精密機械は「医療・福祉・介護関連」（42.1%）が4割を超える。

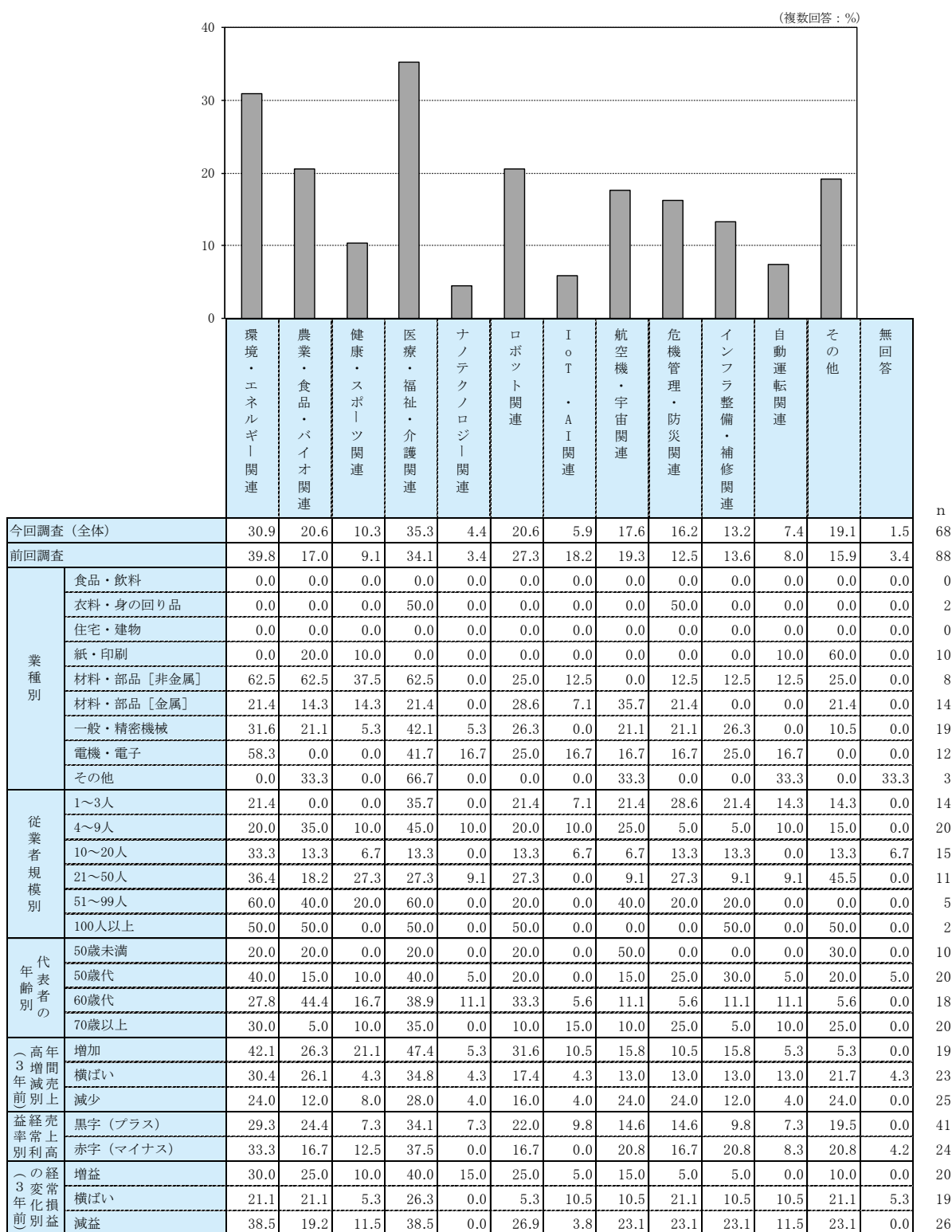
従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人と回答した企業は「危機管理・防災関連」（28.6%）、「自動運転関連」（14.3%）が高い。

代表者の年齢別にみると、50歳未満と回答した企業は「航空機・宇宙関連」（50.0%）が5割である。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「医療・福祉・介護関連」（47.4%）が5割程度である。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「医療・福祉・介護関連」（40.0%）が4割である。

図表Ⅱ-3-3 進出したい新事業分野



(注) 今後の事業の方向性 (図表Ⅱ-3-2) で「製造業の既存分野に加え、製造業の新分野に進出したい」とした企業のみを集計。

4 競争力向上のために実施している取組

競争力向上のために実施している取組（複数回答）は、「取引先（顧客）との信頼関係の構築」（55.2%）が最も高く、「高品質化」（26.6%）、「加工技術の向上」（24.3%）の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて紙・印刷は「取引先（顧客）との信頼関係の構築」（58.0%）、「営業力の強化」（27.8%）、「他企業との事業連携」（8.1%）が高い。電機・電子は「高品質化」（37.3%）が4割程度である。

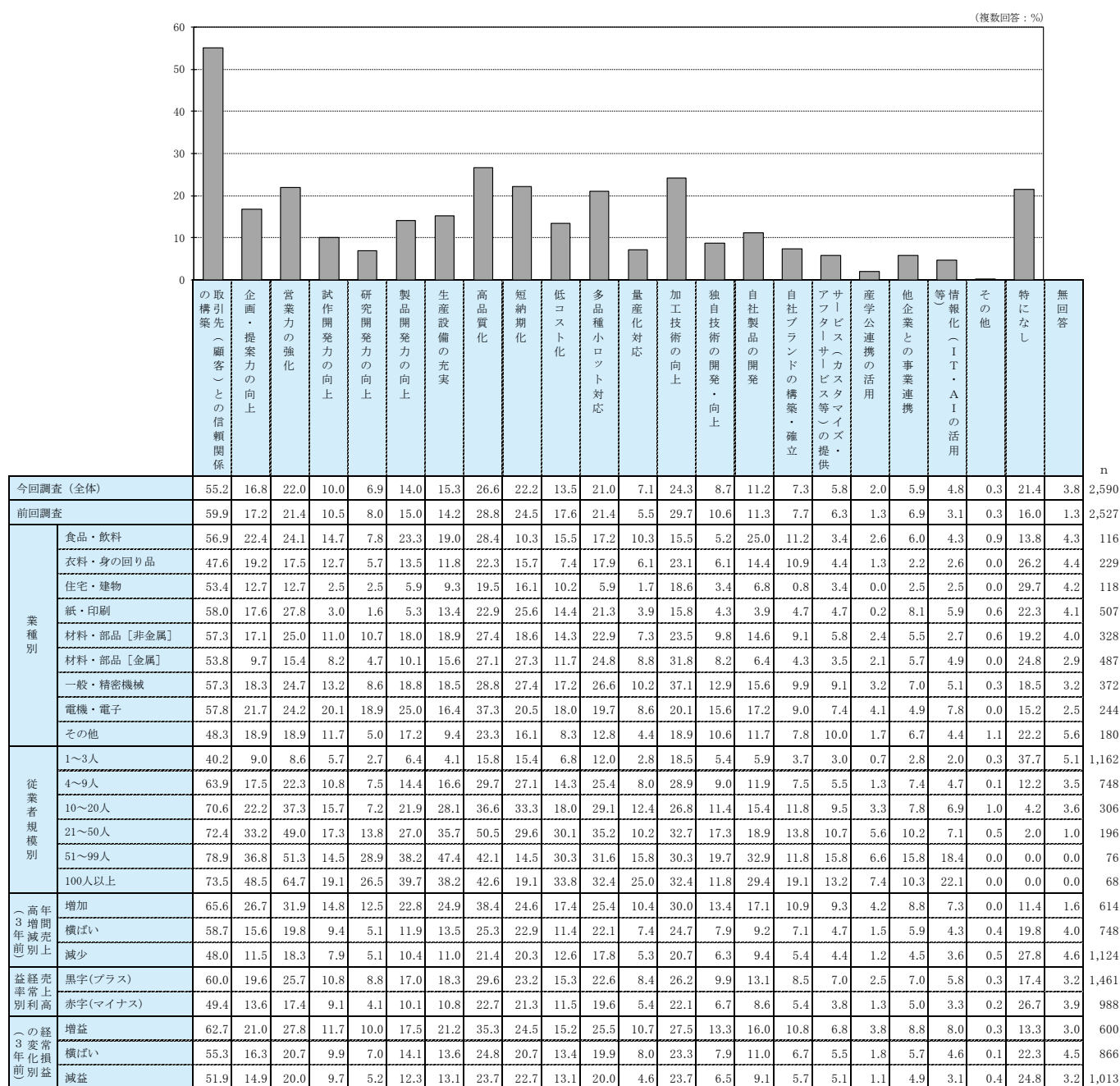
従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「企画・提案力の向上」、「営業力の強化」、「製品開発力の向上」、「低コスト化」、「産学公連携の活用」、「情報化（IT・AIの活用等）」が高くなる傾向がみられる。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「取引先（顧客）との信頼関係の構築」（65.6%）が6割を超える。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「高品質化」（29.6%）が約3割である。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「取引先（顧客）との信頼関係の構築」（62.7%）が6割を超える。

図表Ⅱ-3-4 競争力向上のために実施している取組



(注) 情報化（IT・AIの活用等）は、前回調査では情報化（ICTの利活用等）。

5 SDGs（持続可能な開発目標）への取組

SDGs（持続可能な開発目標）への取組は、「関心はあるが、取り組む時間的・金銭的余裕がない」（38.9%）が最も高く、「取り組んでおらず、関心もない」（30.8%）、「既に取り組んでいる」（15.5%）の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて電機・電子は「既に取り組んでいる」（26.6%）が高い。

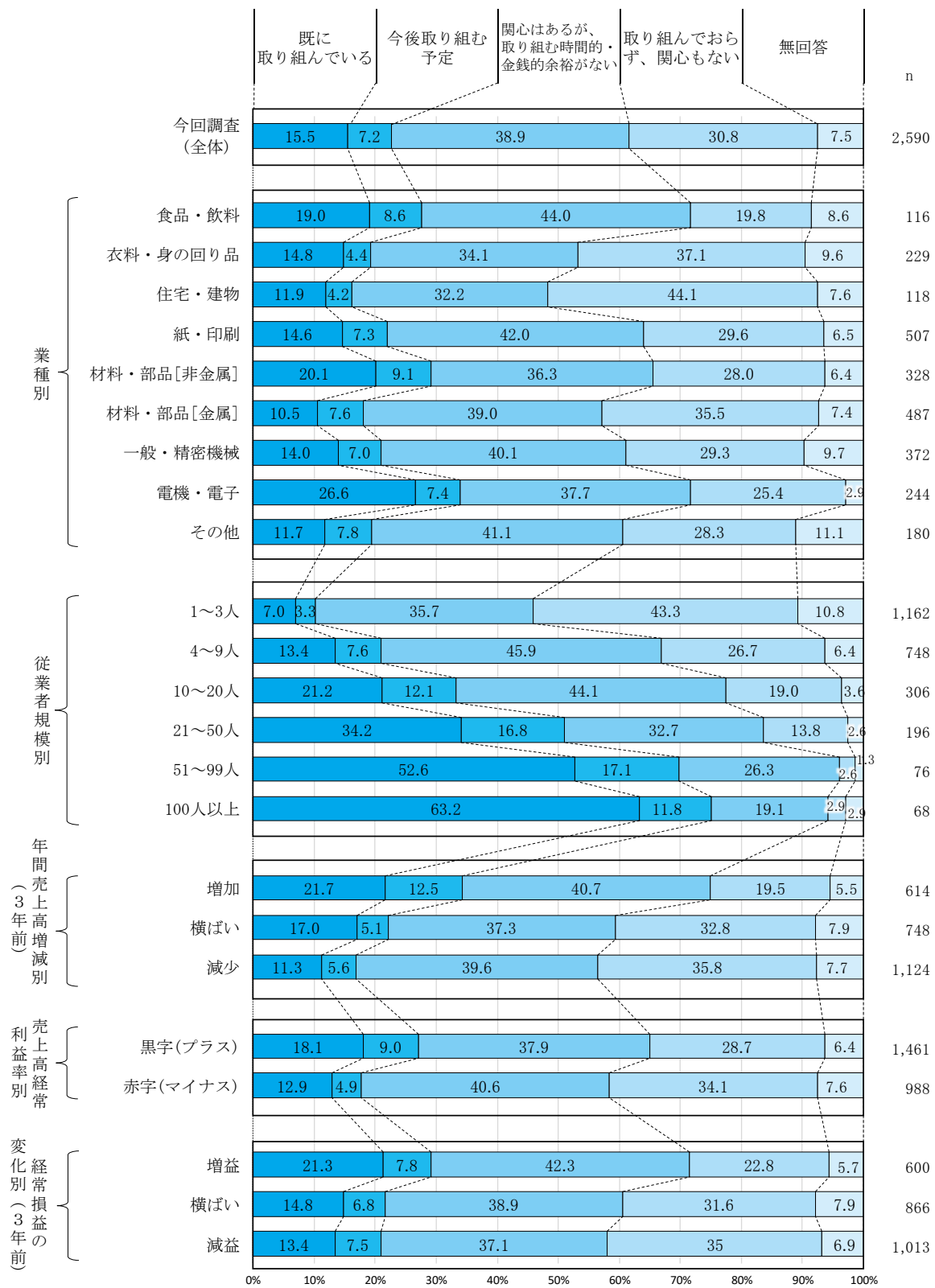
従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「既に取り組んでいる」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「既に取り組んでいる」（63.2%）が6割を超える。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業の「既に取り組んでいる」（21.7%）は横ばい、減少と回答した企業に比べて高い。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業の「既に取り組んでいる」（18.1%）は「赤字（マイナス）と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業の「既に取り組んでいる」（21.3%）は横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-3-5 SDGs（持続可能な開発目標）への取組



第2節 自社開発製品

1 自社開発製品の保有・開発状況

自社開発製品の保有・開発状況は、「開発していない」(60.7%)が最も高く、「保有している」(23.6%)、「開発したいができない」(4.3%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「保有している」(45.7%)が高く、紙・印刷は「開発していない」(74.8%)が高い。

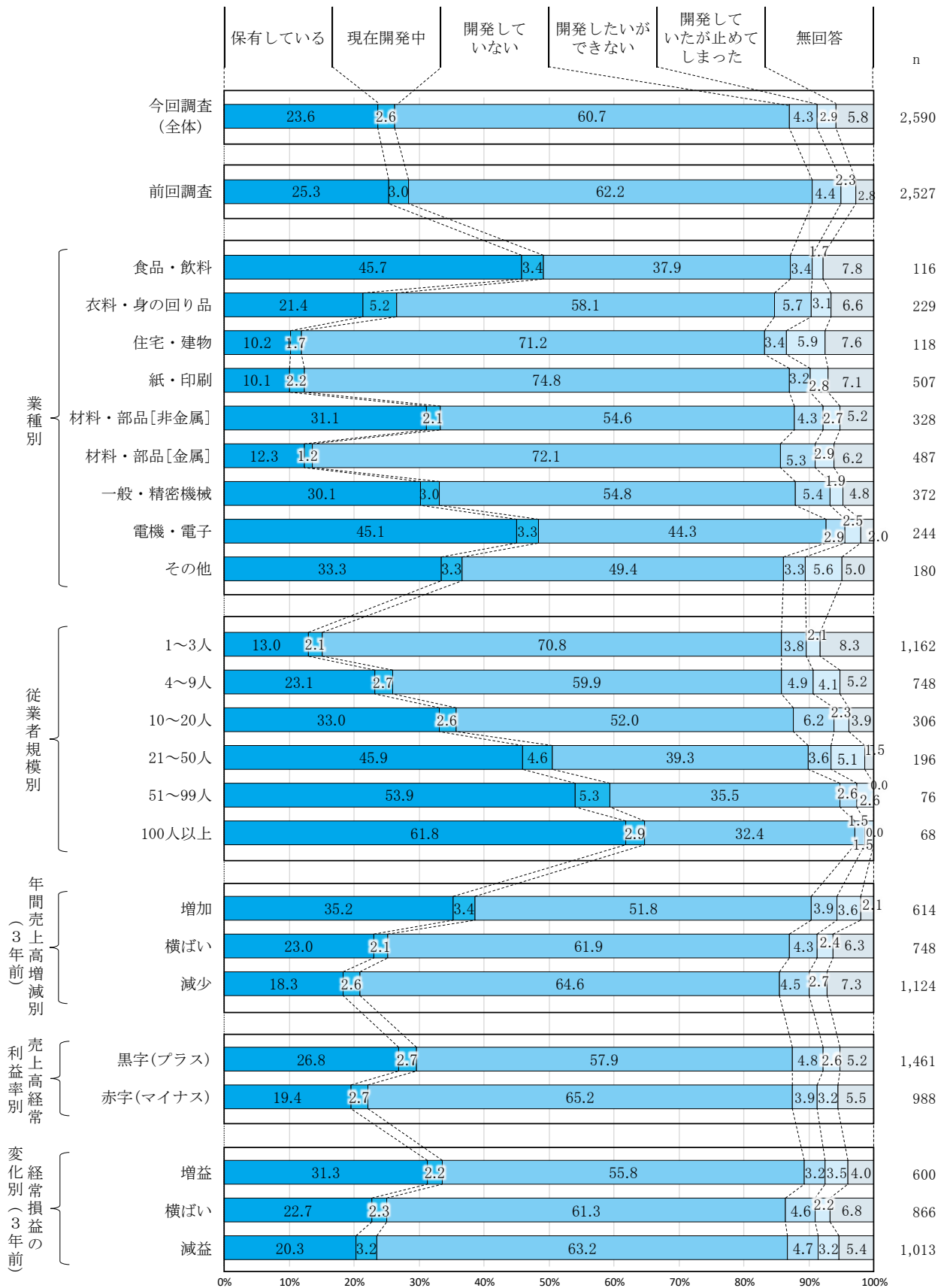
従業者規模別にみると、1～3人と回答した企業は「開発していない」(70.8%)が7割を超える。従業者規模が大きくなるほど「保有している」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「保有している」(61.8%)が6割を超える。

年間売上高増減別(3年前)にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「保有している」(35.2%)が3割を超える。

売上高経常利益率別にみると、黒字(プラス)と回答した企業は「保有している」(26.8%)が2割を超える。

経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「保有している」(31.3%)、「開発していたが止めてしまった」(3.5%)が横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-3-6 自社開発製品の保有・開発状況



(注) 本調査での自社開発製品とは、「自社が開発した製品・商品・部品」のことであり、共同開発においては製品開発で主要な役割を果たしている、また、企画開発生産を自社で行い相手先ブランドで販売しているケースなども含む。

2 最新の開発状況（着手時期）

自社開発製品の最新の開発状況（着手時期）は、「10 年以上」（33.3%）が最も高く、「1 年以上～3 年未満」（25.5%）、「1 年未満」（16.3%）の順で続く。

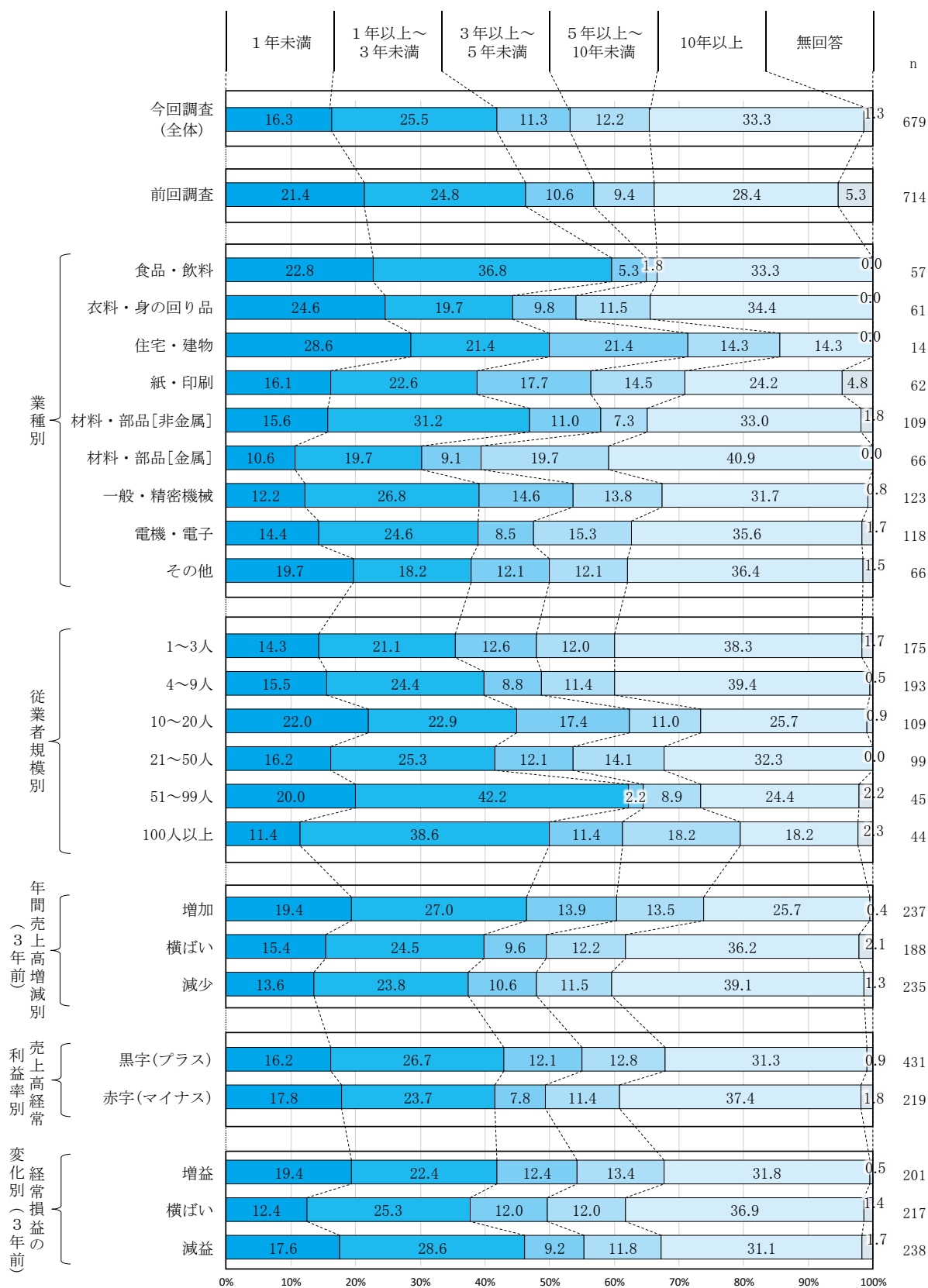
業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「1 年以上～3 年未満」（36.8%）が高い。材料・部品[金属]は「10 年以上」（40.9%）が4割を超える。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて 100 人以上と回答した企業は「5 年以上～10 年未満」（18.2%）が高い。

年間売上高増減別（3 年前）にみると、3 年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「1 年以上～3 年未満」（27.0%）が3割程度である。

経常損益の変化別（3 年前）にみると、3 年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「1 年未満」（19.4%）が約2割である。

図表Ⅱ-3-7 最新の開発状況（着手時期）



（注）自社開発製品の保有・開発状況（図表Ⅱ-3-6）で「保有している」、「現在開発中」とした企業のみを集計。

3 当初の計画と比較した自社開発製品の販売状況

当初の計画と比較した自社開発製品の販売状況は、「ほぼ計画通り」(41.8%)が最も高く、「計画を下回る」(34.8%)、「販売していない」(11.9%)の順で続く。

業種別にみると、衣料・身の回り品は「ほぼ計画通り」(49.2%)が約5割である。他の業種に比べて住宅・建物は「計画を上回る」(14.3%)が高い。

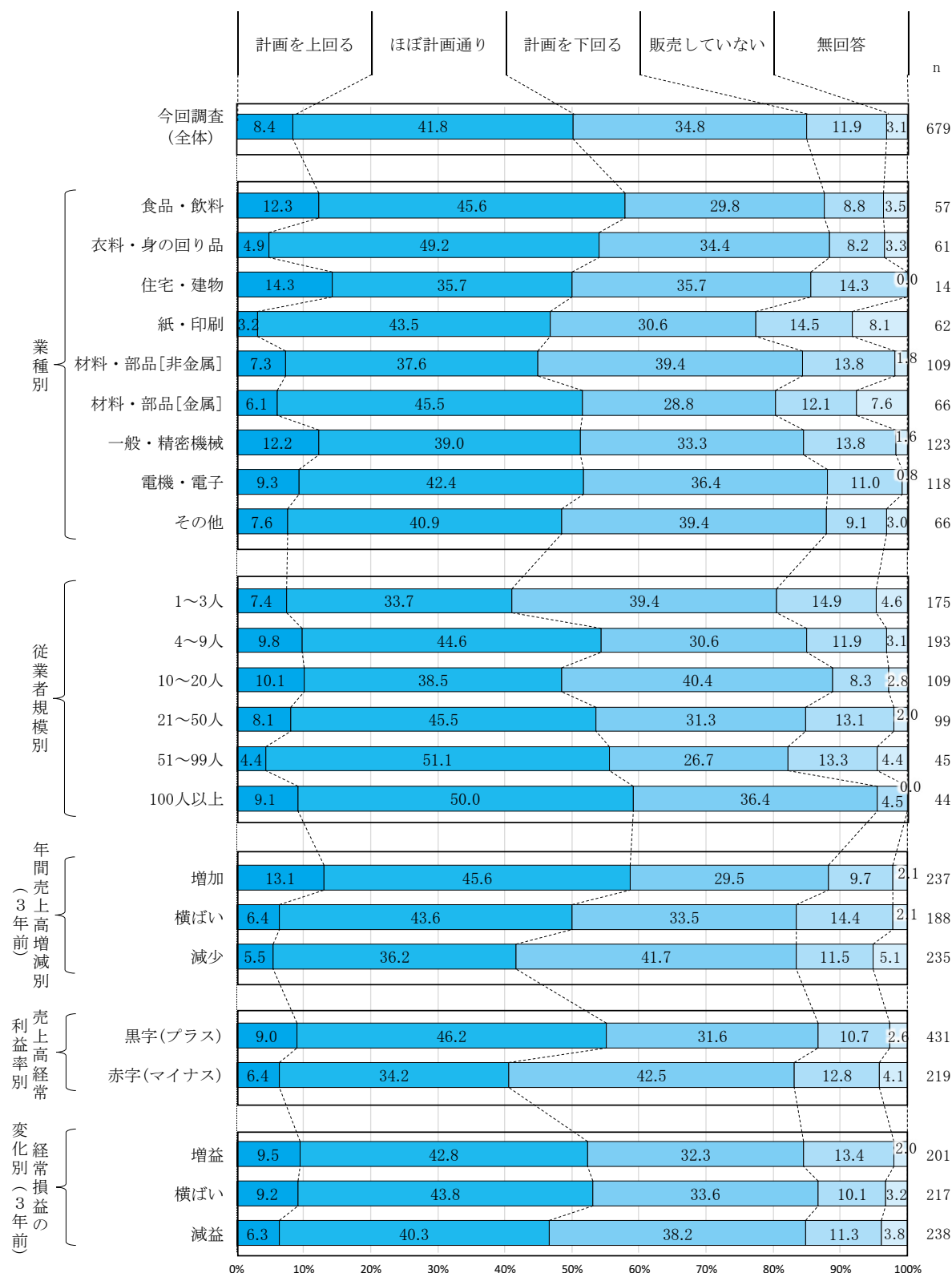
従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人と回答した企業は「販売していない」(14.9%)が高い。

年間売上高増減別(3年前)にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業の「計画を上回る」(13.1%)は横ばい、減少と回答した企業と比べて高い。

売上高経常利益率別にみると、黒字(プラス)と回答した企業は「ほぼ計画通り」(46.2%)が4割を超える。

経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「計画を下回る」(38.2%)が4割程度である。

図表Ⅱ-3-8 当初の計画と比較した自社開発製品の販売状況



(注) 自社開発製品の保有・開発状況(図表Ⅱ-3-6)で「保有している」、「現在開発中」とした企業のみを集計。

4 自社開発製品の開発取組の効果

自社開発製品の開発取組の効果（複数回答）は、「売上の増加」（47.6%）が最も高く、「新規顧客の獲得」（36.4%）、「収益力の向上」（33.3%）の順で続く。

業種別にみると、食品・飲料は「売上の増加」（68.4%）が7割程度である。他の業種に比べて住宅・建物は「収益力の向上」（42.9%）が高く、紙・印刷は「新規顧客の獲得」（53.2%）、「認知度の向上」（33.9%）が高い。

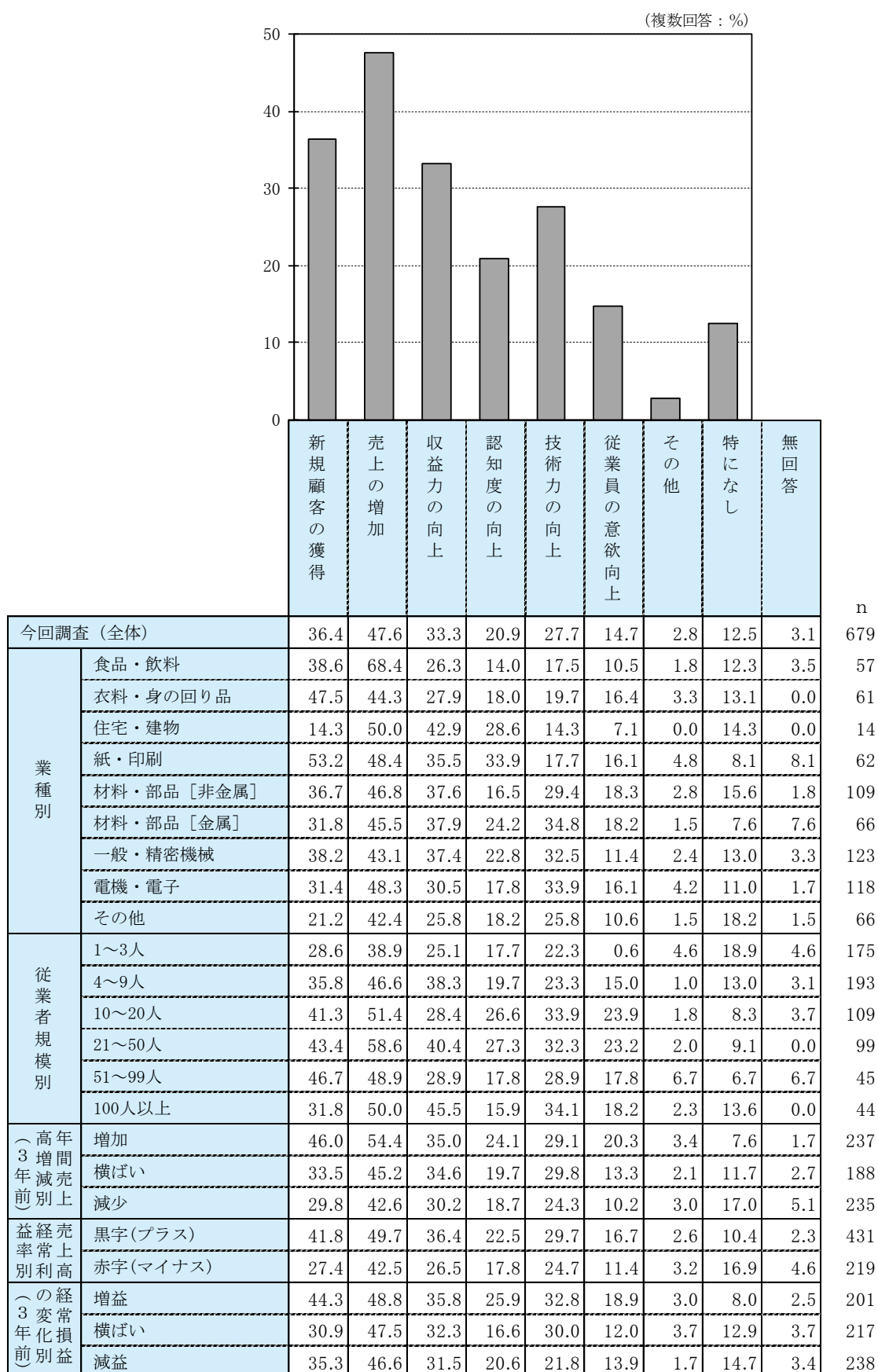
従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「収益力の向上」（45.5%）、「技術力の向上」（34.1%）が高い。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「新規顧客の獲得」（46.0%）が4割を超える。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「売上の増加」（49.7%）が約5割である。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業の「新規顧客の獲得」（44.3%）は横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-3-9 自社開発製品の開発取組の効果



(注) 自社開発製品の保有・開発状況（図表Ⅱ-3-6）で「保有している」、「現在開発中」とした企業のみを集計。

5 既存自社開発製品の改良状況

既存自社開発製品の大幅な改良状況は、「改良していない」(37.7%)が最も高く、「改良した」(27.4%)、「現在改良中」(25.3%)の順で続く。

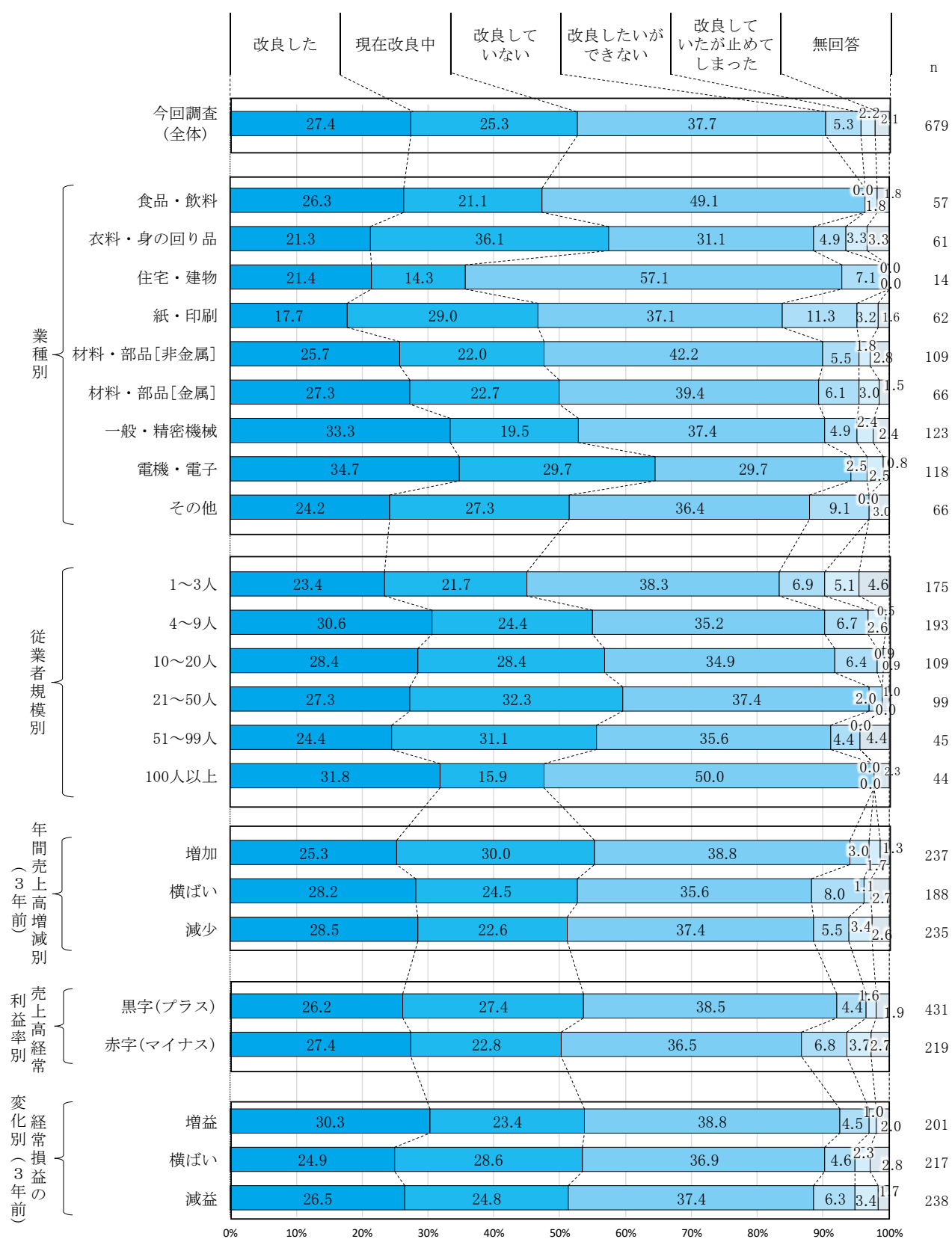
業種別にみると、他の業種に比べて衣料・身の回り品は「現在改良中」(36.1%)、「改良していたが止めてしまった」(3.3%)が高い。電機・電子は「改良した」(34.7%)が3割を超える。

従業者規模別にみると、他の従業者規模別に比べて1～3人と回答した企業は「改良したいができない」(6.9%)、「改良していたが止めてしまった」(5.1%)が高い。100人以上と回答した企業は「改良していない」(50.0%)が5割である。

年間売上高増減別(3年前)にみると、3年前と比較した年間売上高が減少と回答した企業は「改良した」(28.5%)、「改良していたが止めてしまった」(3.4%)が増加、横ばいと回答した企業に比べて高い。

経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業の「改良した」(30.3%)は横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-3-10 既存自社開発製品の改良状況



(注) 自社開発製品の保有・開発状況(図表Ⅱ-3-6)で「保有している」、「現在開発中」とした企業のみを集計。

6 最新の改良状況（着手時期）

既存自社開発製品の最新の改良状況（着手時期）は、「1年以上～3年未満」（48.6%）が最も高く、「1年未満」（23.5%）、「3年以上～5年未満」（10.6%）の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて衣料・身の回り品は「1年未満」（37.1%）が高い。材料・部品〔非金属〕は「1年以上～3年未満」（61.5%）が6割を超える。

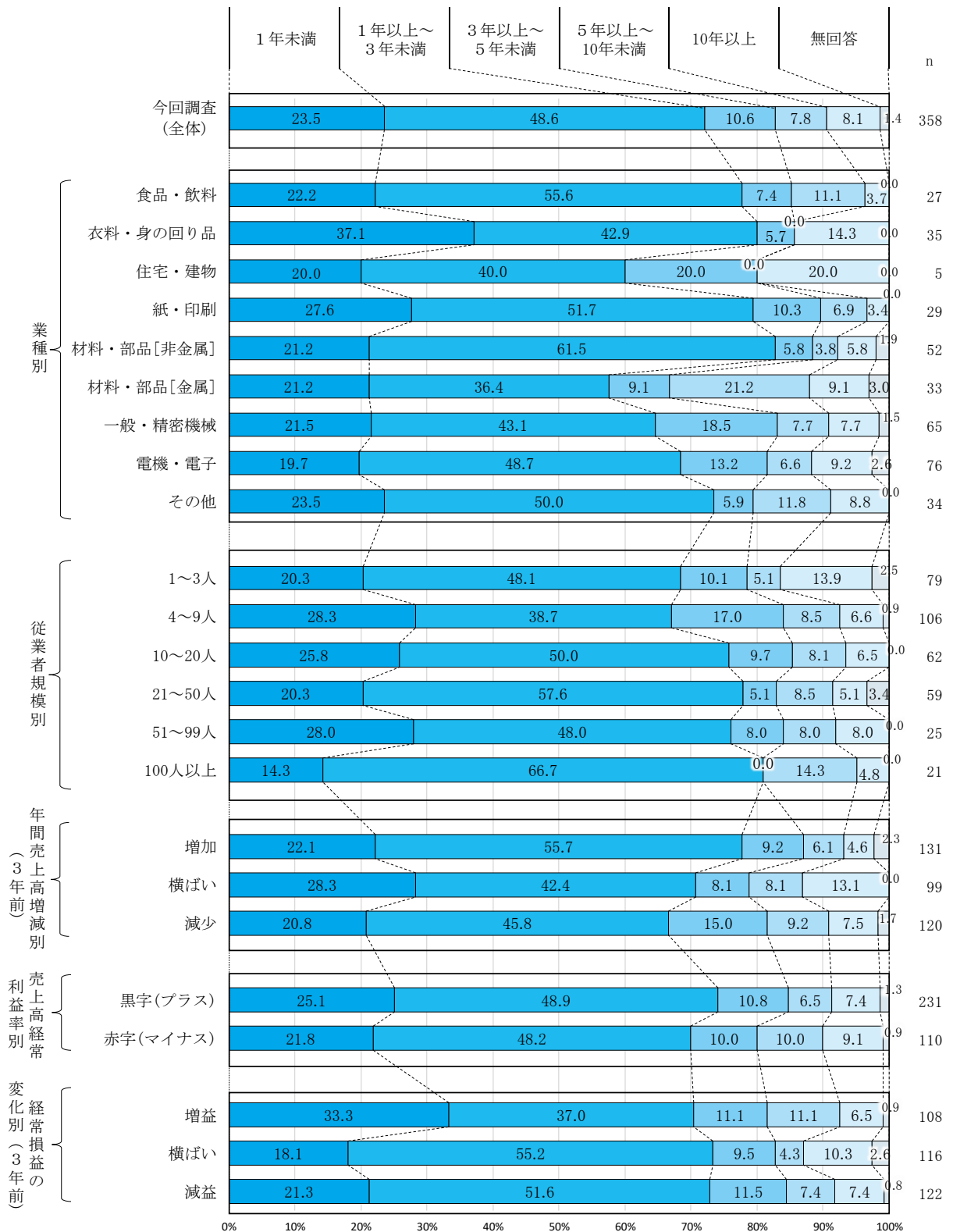
従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人と回答した企業は「10年以上」（13.9%）が高い。100人以上と回答した企業は「1年以上～3年未満」（66.7%）が6割を超える。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「1年以上～3年未満」（55.7%）が5割を超える。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業の「1年未満」（25.1%）は赤字（マイナス）と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「1年未満」（33.3%）、「5年以上～10年未満」（11.1%）が横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-3-11 最新の改良状況（着手時期）



（注）既存自社開発製品の改良状況（図表Ⅱ-3-10）で「改良した」、「現在改良中」とした企業のみを集計。

7 当初の計画と比較した改良製品の販売状況

当初の計画と比較した改良製品の販売状況は、「ほぼ計画通り」（53.4%）が最も高く、「計画を下回る」（22.9%）、「販売していない」（15.1%）の順で続く。

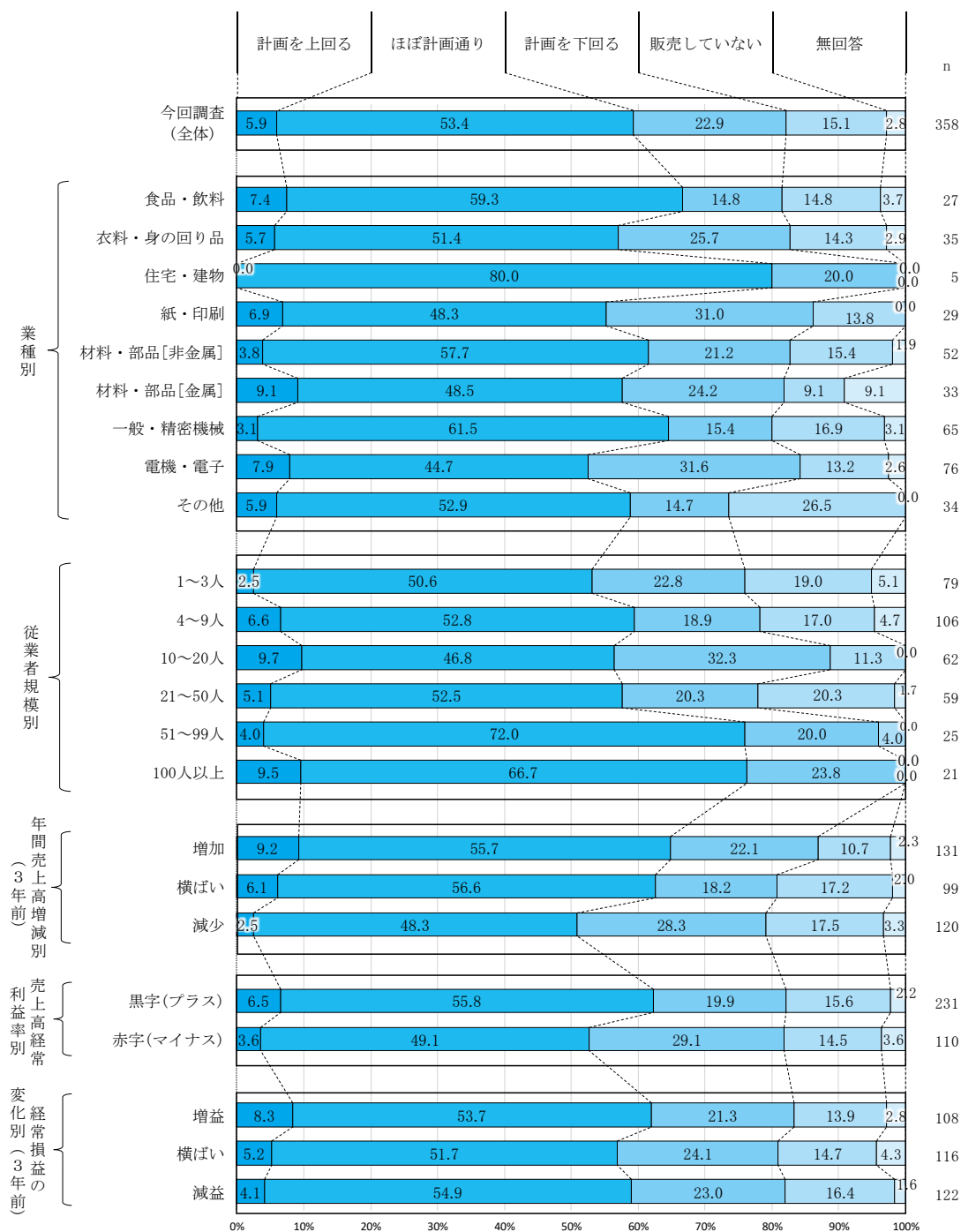
業種別にみると、住宅・建物は「ほぼ計画通り」（80.0%）が8割である。他の業種と比べて電機・電子は「計画を下回る」（31.6%）が高い。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「計画を上回る」（9.2%）が横ばい、減少と回答した企業と比べて高い。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「ほぼ計画通り」（55.8%）が5割を超える。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「計画を上回る」（8.3%）が横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-3-12 当初の計画と比較した改良製品の販売状況



(注) 既存自社開発製品の改良状況(図表Ⅱ-3-10)で「改良した」、「現在改良中」とした企業のみを集計。

8 既存自社開発製品の改良取組の効果

既存自社開発製品の改良取組の効果（複数回答）は、「売上の増加」（41.1%）が最も高く、「収益力の向上」（33.8%）、「技術力の向上」（33.2%）の順で続く。

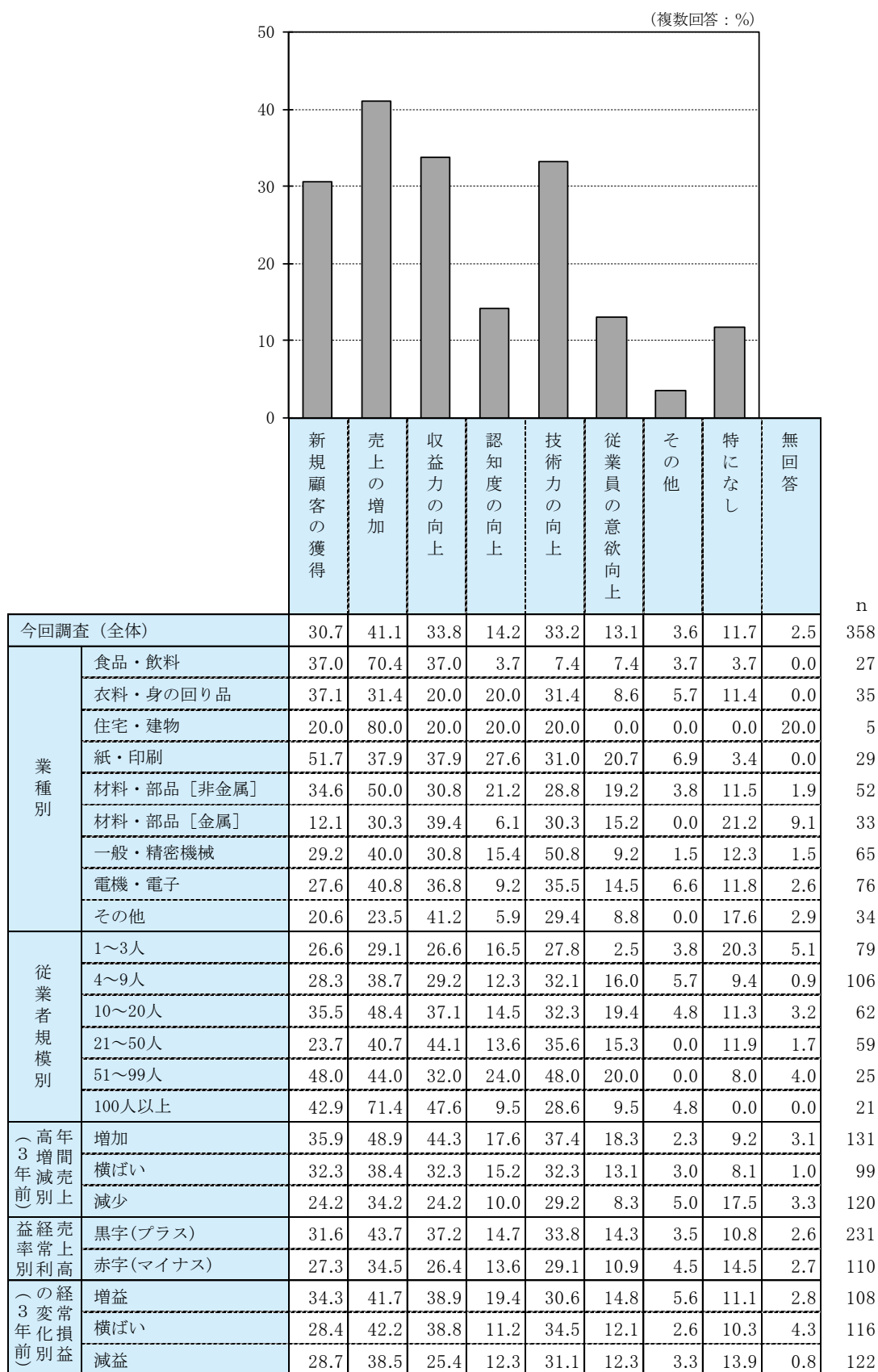
業種別にみると、他の業種に比べて紙・印刷は「新規顧客の獲得」（51.7%）、「認知度の向上」（27.6%）、「従業員の意欲向上」（20.7%）が高い。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「売上の増加」（71.4%）、「収益力の向上」（47.6%）が高い。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業の「新規顧客の獲得」（35.9%）は横ばい、減少と回答した企業と比べて高い。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「売上の増加」（43.7%）が4割を超える。

図表Ⅱ-3-13 既存自社開発製品の改良取組の効果



(注) 既存自社開発製品の改良状況（図表Ⅱ-3-10）で「改良した」、「現在改良中」とした企業のみを集計。

9 製品・技術とあわせて提供しているサービス

製品（部品等を含む）・技術とあわせて提供しているサービス（複数回答）は、「顧客の状況に応じた調整（カスタマイズ）」（30.4%）が最も高く、「顧客の課題に応じた解決策の提案（ソリューション）」（17.7%）、「製品・技術の保守・保証（アフターサービス）」（17.4%）の順で続く。

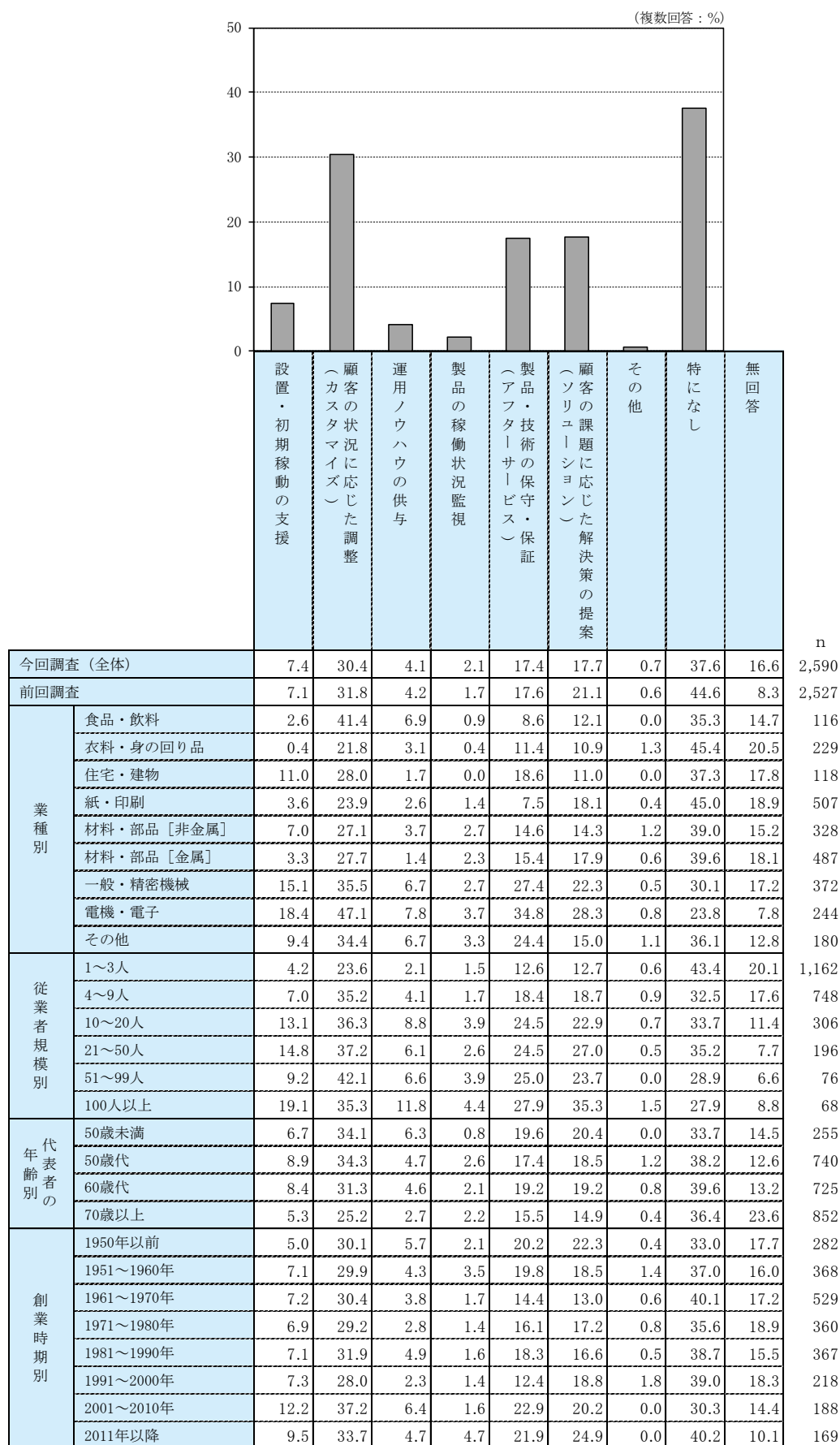
業種別にみると、他の業種に比べて電機・電子は「設置・初期稼働の支援」（18.4%）、「顧客の状況に応じた調整（カスタマイズ）」（47.1%）、「運用ノウハウの供与」（7.8%）、「製品の稼働状況監視」（3.7%）、「製品・技術の保守・保証（アフターサービス）」（34.8%）、「顧客の課題に応じた解決策の提案（ソリューション）」（28.3%）が高い。

従業者規模別にみると、100人以上と回答した企業は「顧客の状況に応じた調整（カスタマイズ）」（35.3%）、「顧客の課題に応じた解決策の提案（ソリューション）」（35.3%）が3割を超える。

代表者の年齢別にみると、50歳未満と回答した企業は「運用ノウハウの供与」（6.3%）、「製品・技術の保守・保証（アフターサービス）」（19.6%）、「顧客の課題に応じた解決策の提案（ソリューション）」（20.4%）が高い。

創業時期別にみると、2001～2010年と回答した企業は「顧客の状況に応じた調整（カスタマイズ）」（37.2%）が4割程度である。他の創業時期に比べて2011年以降と回答した企業は「製品の稼働状況監視」（4.7%）、「顧客の課題に応じた解決策の提案（ソリューション）」（24.9%）が高い。

図表Ⅱ-3-14 製品・技術とあわせて提供しているサービス



第3節 知的財産権

1 出願・保有している知的財産権

出願・保有している知的財産権（複数回答）は、「特許権」（7.7%）が最も高く、「商標権」（7.2%）、「実用新案権」（2.7%）、「意匠権」（2.7%）の順で続く。なお「保有していない」（73.2%）は7割を超える。

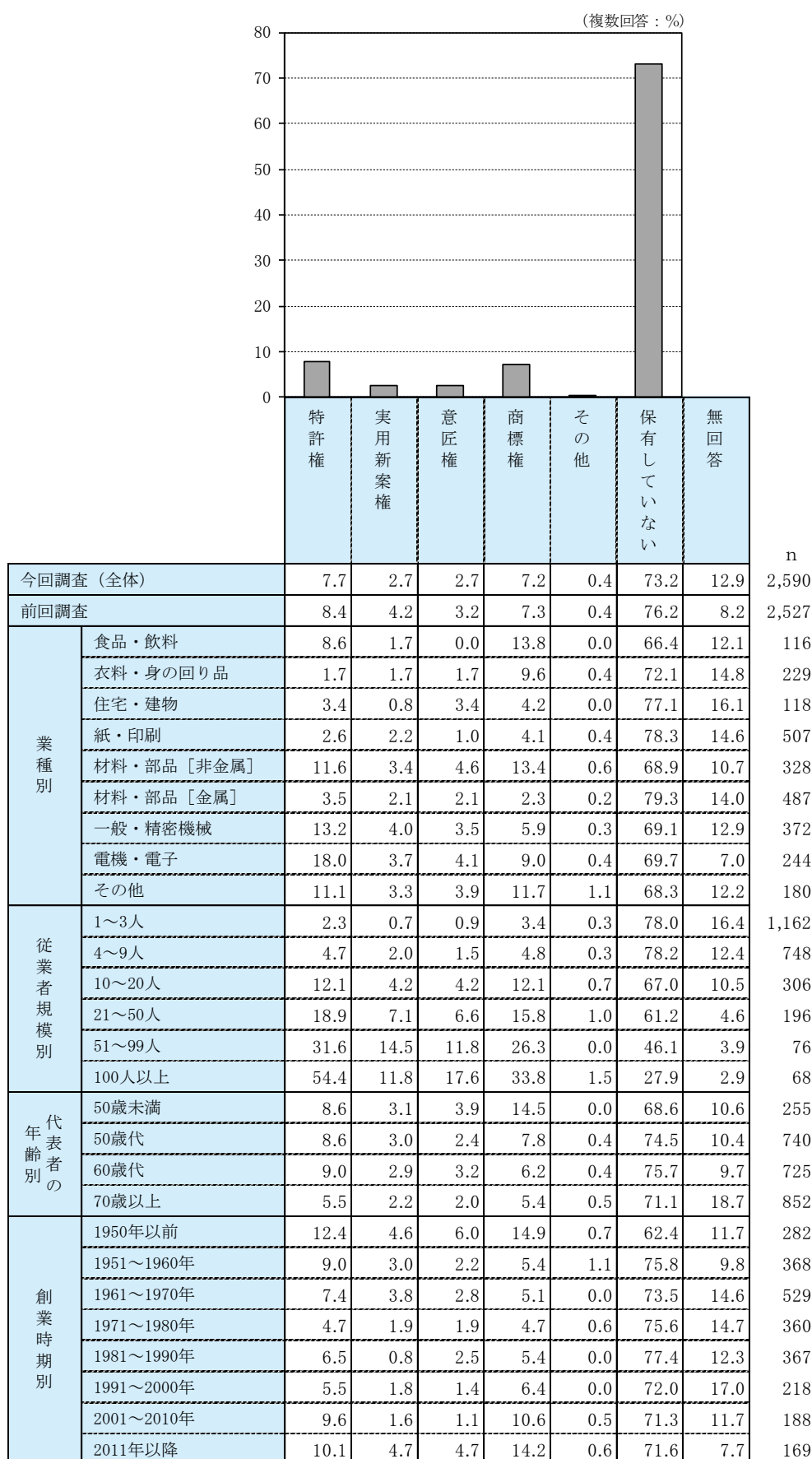
業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「商標権」（13.8%）が高く、電機・電子は「特許権」（18.0%）が高い。

従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「特許権」、「意匠権」、「商標権」が高くなる傾向がみられる。

代表者の年齢別にみると、他の代表者の年齢に比べて50歳未満と回答した企業は「実用新案権」（3.1%）、「意匠権」（3.9%）、「商標権」（14.5%）が高い。

創業時期別にみると、他の創業時期に比べて1950年以前と回答した企業は「特許権」（12.4%）、「意匠権」（6.0%）、「商標権」（14.9%）が高く、2011年以降と回答した企業は「実用新案権」（4.7%）が高い。

図表Ⅱ-3-15 出願・保有している知的財産権



2 知的財産権を保有しているメリット（利点）

知的財産権を保有しているメリット（利点）（複数回答）は、「技術の模倣を防止できる」（50.7%）が最も高く、「技術力をアピールできる」（41.0%）、「自企業の事業活動への参入障壁を作ることができる」（22.2%）の順で続く。

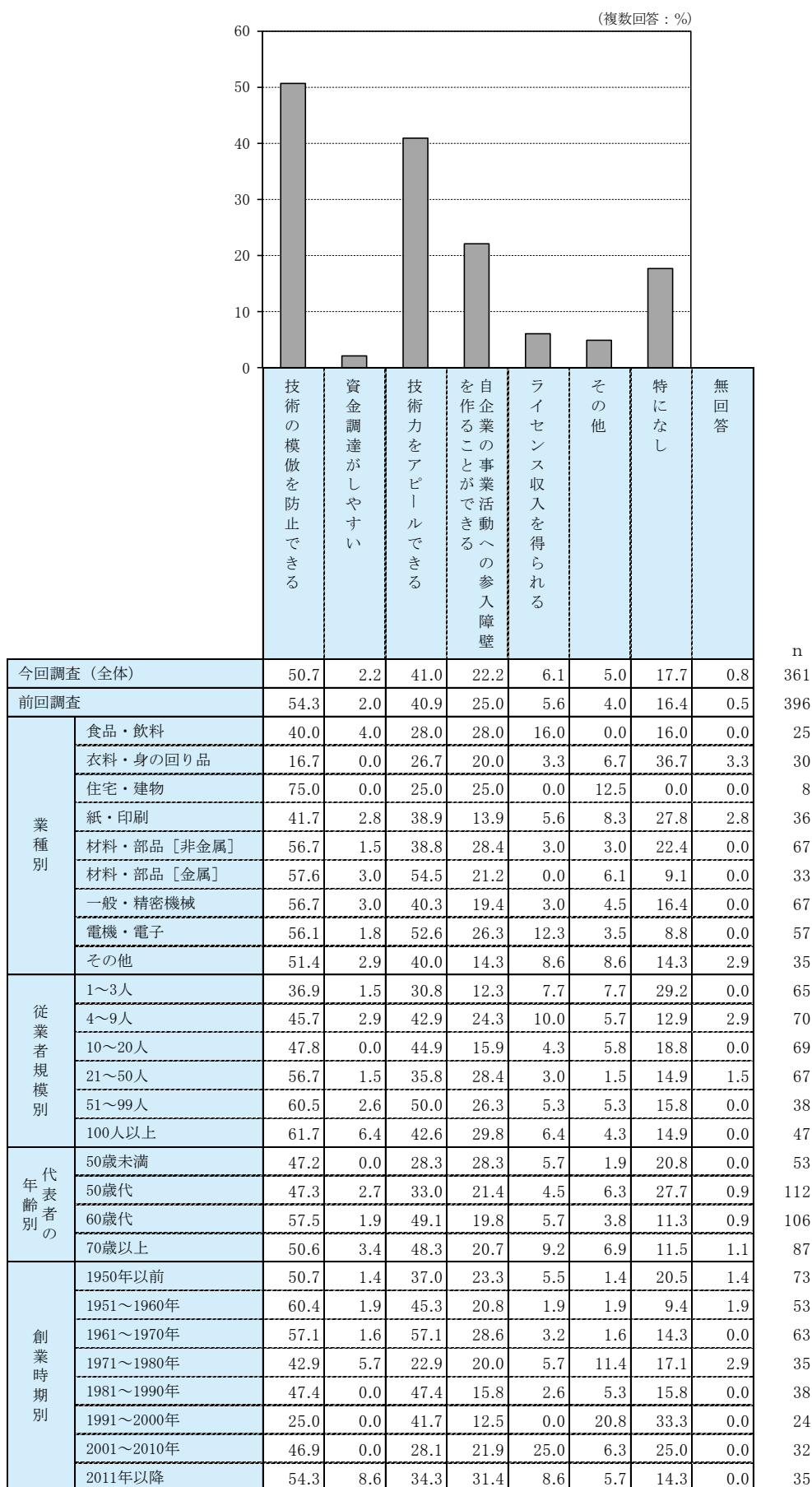
業種別にみると、住宅・建物は「技術の模倣を防止できる」（75.0%）が7割を超える。他の業種に比べて材料・部品[金属]は「技術力をアピールできる」（54.5%）が高い。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「技術の模倣を防止できる」（61.7%）、「資金調達がしやすい」（6.4%）、「自企業の事業活動への参入障壁を作ることができる」（29.8%）が高い。

代表者の年齢別にみると、他の代表者の年齢に比べて50歳未満と回答した企業は「自企業の事業活動への参入障壁を作ることができる」（28.3%）が高い。

創業時期別にみると、1951～1960年と回答した企業は「技術の模倣を防止できる」（60.4%）が6割を超える。他の創業時期に比べて2011年以降と回答した企業は「資金調達がしやすい」（8.6%）、「自企業の事業活動への参入障壁を作ることができる」（31.4%）が高い。

図表Ⅱ-3-16 知的財産権を保有しているメリット（利点）



(注) 出願・保有している知的財産権（図表Ⅱ-3-15）で「特許権」、「実用新案件」、「意匠権」、「商標権」、「その他」とした企業のみを集計。

第4節 生産の効率化・合理化

1 生産の効率化・合理化に向けた取組

生産の効率化・合理化に向けた取組（複数回答）は、「生産設備の導入・更新」（30.2%）が最も高く、「技能者のスキル向上」（28.1%）、「作業工程の見直し・自動化」（21.1%）の順で続く。

業種別にみると、食品・飲料は「生産設備の導入・更新」（48.3%）が5割程度である。他の業種に比べて電機・電子は「技能者のスキル向上」（39.8%）、「技能者の多能工化」（27.9%）、「作業工程の見直し・自動化」（27.9%）、「情報化（ITの活用等）」（14.8%）が高い。

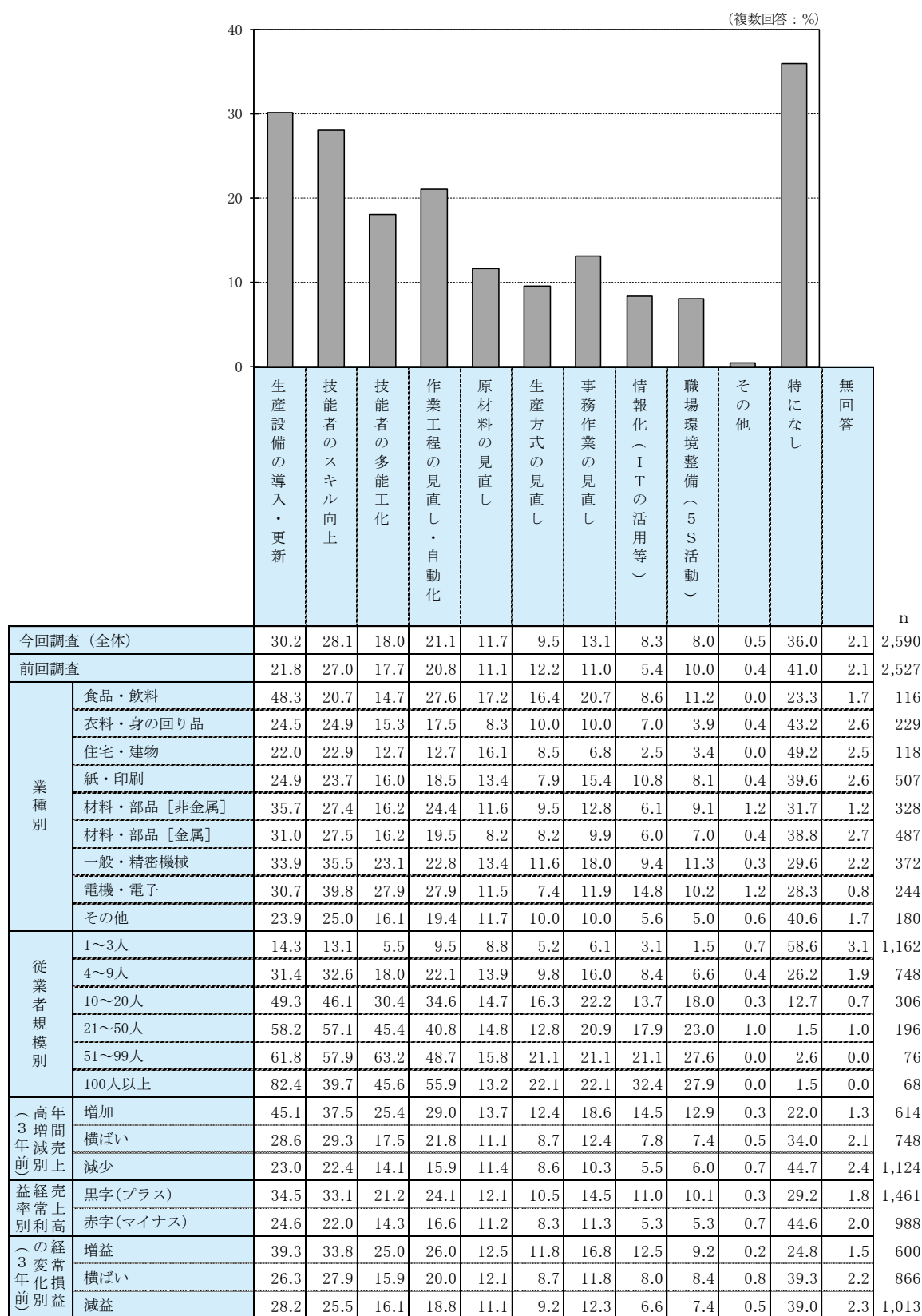
従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「生産設備の導入・更新」、「作業工程の見直し・自動化」、「情報化（ITの活用等）」、「職場環境整備（5S活動）」が高くなる傾向がみられる。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「生産設備の導入・更新」（45.1%）が4割を超える。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「生産設備の導入・更新」（34.5%）、「技能者のスキル向上」（33.1%）が3割を超える。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「生産設備の導入・更新」（39.3%）が約4割である。

図表Ⅱ-3-17 生産の効率化・合理化に向けた取組



2 生産設備の導入・更新の目的

生産設備の導入・更新の目的（複数回答）は、「生産能力の維持更新」（58.8%）が最も高く、「製品の質的向上」（45.3%）、「省力化・合理化」（37.2%）の順で続く。

業種別にみると、住宅・建物は「製品の質的向上」（57.7%）が6割程度である。他の業種に比べて電機・電子は「生産能力の維持更新」（68.0%）、「増産のための生産力強化」（33.3%）、「データ収集・可視化」（12.0%）が高い。

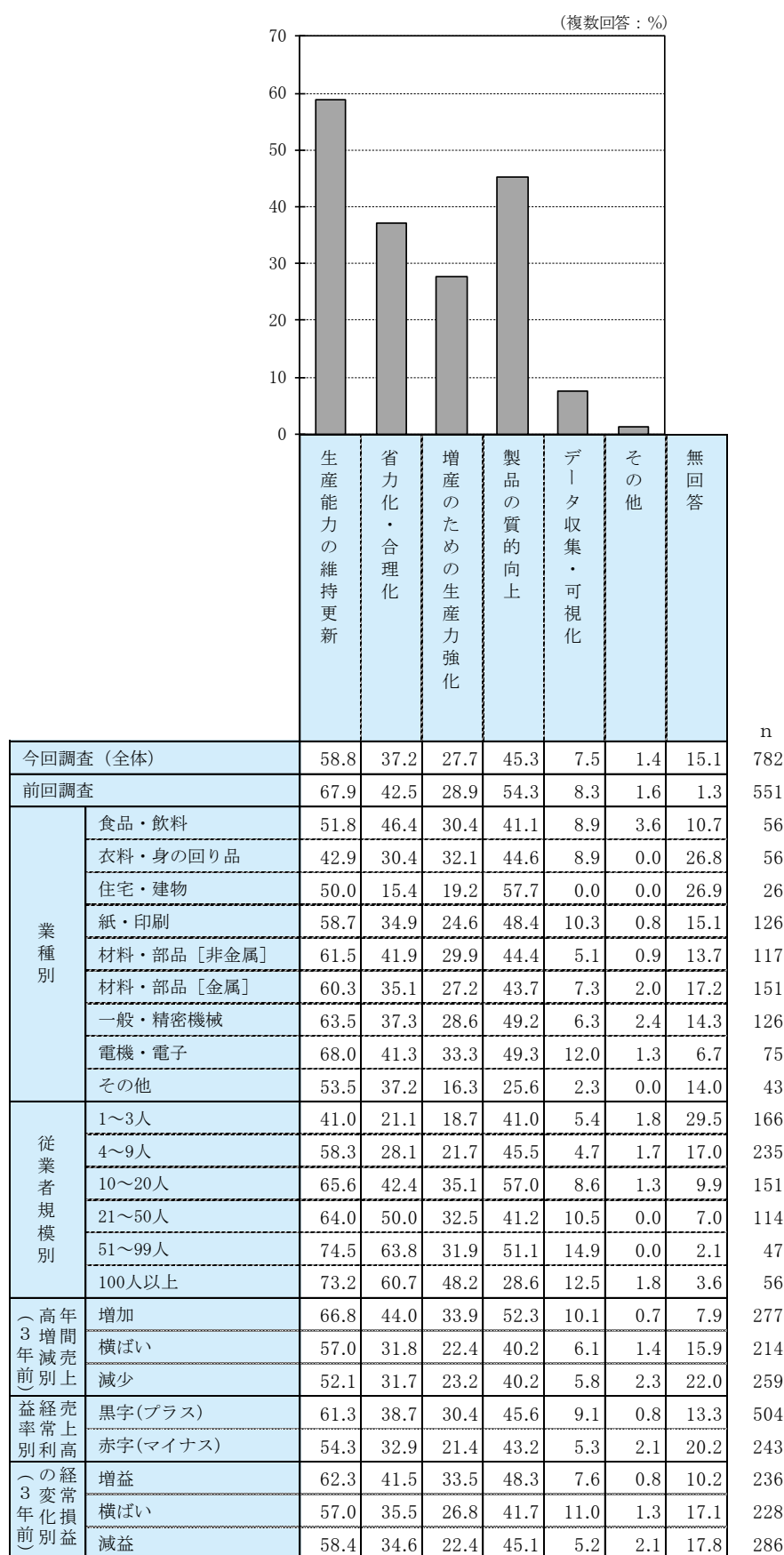
従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「増産のための生産力強化」（48.2%）が高い。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「生産能力の維持更新」（66.8%）が6割を超える。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「省力化・合理化」（38.7%）が4割程度である。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「製品の質的向上」（48.3%）が5割程度である。

図表Ⅱ-3-18 生産設備の導入・更新の目的



(注) 生産の効率化・合理化に向けた取組(図表Ⅱ-3-17)で「生産設備の導入・更新」とした企業のみを集計。

3 生産設備の導入・更新のタイミング

生産設備の導入・更新のタイミング（複数回答）は、「自企業の業績が良くなったとき」（50.6%）が最も高く、「助成金・補助金が採択されたとき」（47.8%）、「将来の見通しが明るくなったとき」（35.0%）の順で続く。

業種別にみると、衣料・身の回り品は「将来の見通しが明るくなったとき」（48.2%）が5割程度である。他の業種に比べて紙・印刷は「法定耐用年数が到来したとき」（42.1%）が高く、電機・電子は「自企業の業績が良くなったとき」（56.0%）、「取引先からの要求があったとき」（21.3%）が高い。

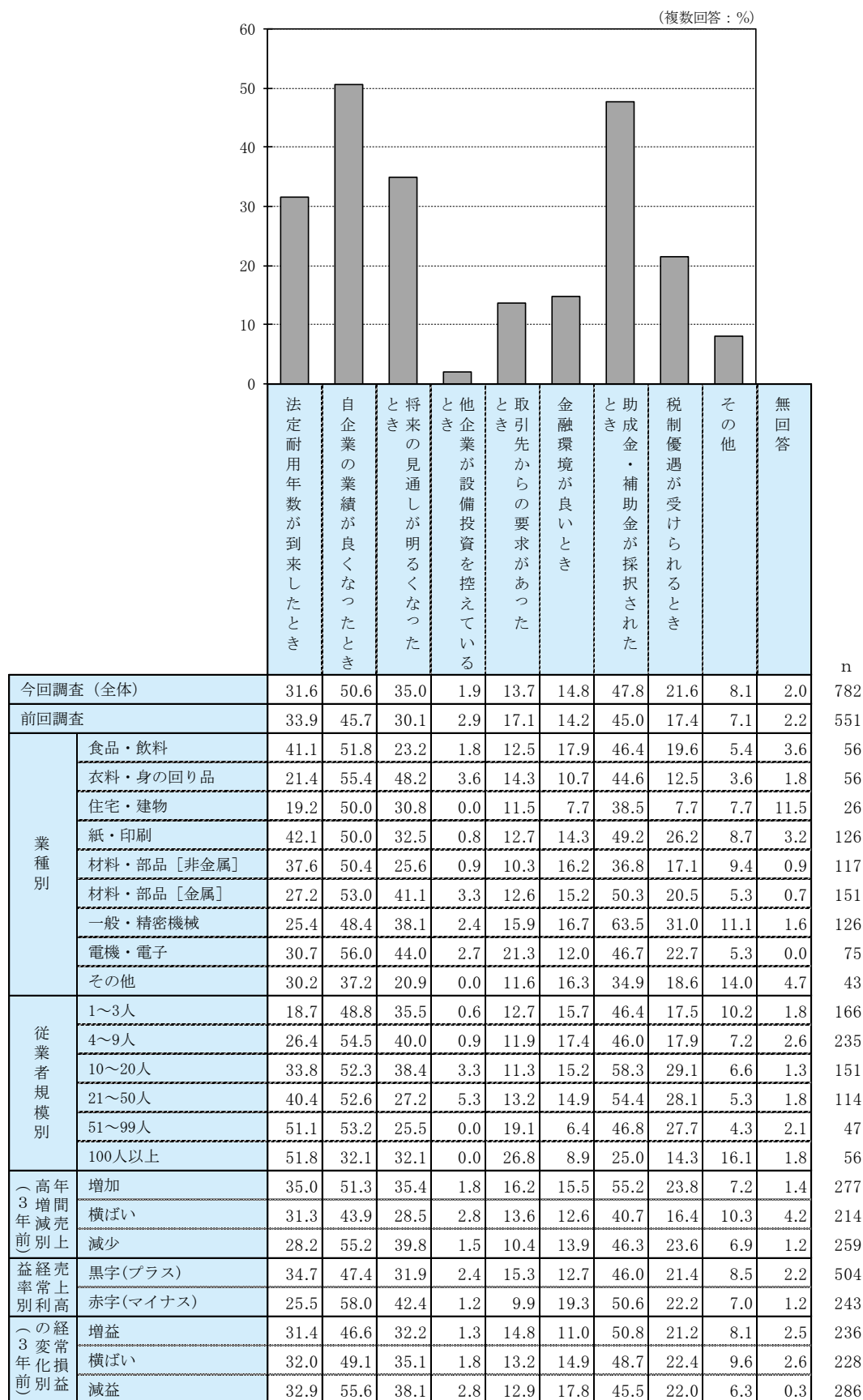
従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「法定耐用年数が到来したとき」（51.8%）、「取引先からの要求があったとき」（26.8%）が高い。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「助成金・補助金が採択されたとき」（55.2%）が5割を超える。3年前と比較した年間売上高が減少と回答した企業は「自企業の業績が良くなったとき」（55.2%）、「将来の見通しが明るくなったとき」（39.8%）が増加、横ばいと回答した企業に比べて高い。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「法定耐用年数が到来したとき」（34.7%）、「他企業が設備投資を控えているとき」（2.4%）、「取引先からの要求があったとき」（15.3%）が赤字（マイナス）と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「自企業の業績が良くなったとき」（55.6%）が5割を超える。

図表Ⅱ-3-19 生産設備の導入・更新のタイミング



(注) 生産の効率化・合理化に向けた取組(図表Ⅱ-3-17)で「生産設備の導入・更新」とした企業のみを集計。

4 生産の効率化・合理化に取り組まない理由

生産の効率化・合理化に取り組まない理由（複数回答）は、「必要性を感じていない」（45.9%）が最も高く、「受注が見込めない」（20.4%）、「資金が不足」（16.7%）の順で続く。

業種別にみると、材料・部品[非金属]は「資金が不足」（24.0%）が2割を超える。他の業種に比べて電機・電子は「費用が高く採算に合わない」（20.3%）が高い。

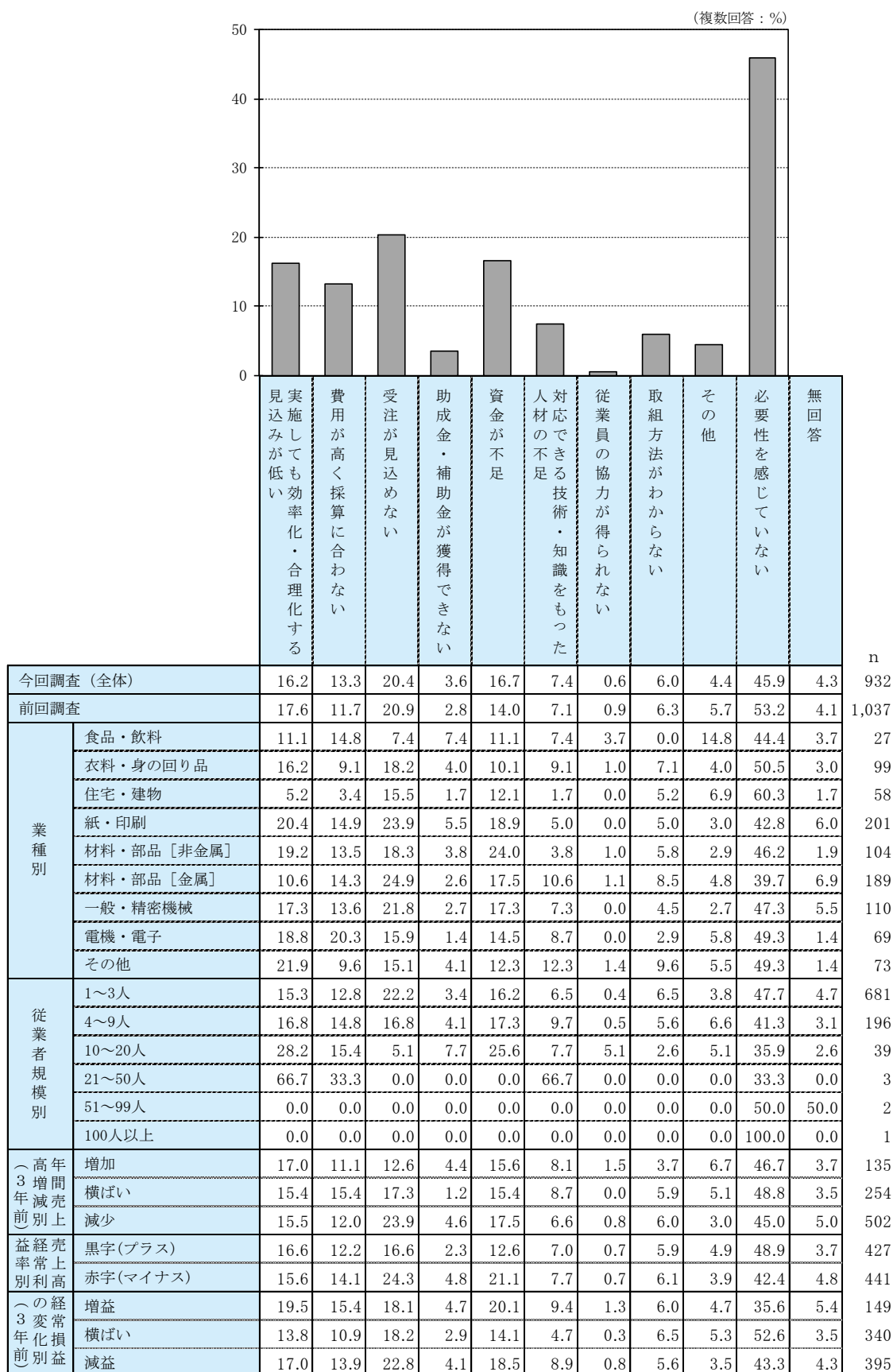
従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて1～3人と回答した企業は「受注が見込めない」（22.2%）、「取組方法がわからない」（6.5%）が高い。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が減少と回答した企業は「受注が見込めない」（23.9%）が2割を超える。

売上高経常利益率別にみると、赤字（マイナス）と回答した企業の「受注が見込めない」（24.3%）、「資金が不足」（21.1%）は黒字（プラス）と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が減益と回答した企業は「受注が見込めない」（22.8%）が増益、横ばいと回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-3-20 生産の効率化・合理化に取り組まない理由



(注) 生産の効率化・合理化に向けた取組 (図表Ⅱ-3-17) で「特になし」とした企業のみを集計。

第5節 I T化

1 パソコン・I T技術を活用した取組

パソコン・I T技術を活用した取組（複数回答）は、「財務会計管理、原価管理」（50.3%）が最も高く、「連絡ツール（電子メール・企業内SNS等）」（34.6%）、「受発注業務・管理」（33.4%）の順で続く。なお、「取り組んでいない/業種的に取り組めない」（23.2%）は2割を超える。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「人事・労務管理」（36.2%）、「顧客・販売管理」（36.2%）、「売上・経営分析、需要予測」（29.3%）、「インターネットを活用した販売や商品情報の発信」（19.8%）が高い。

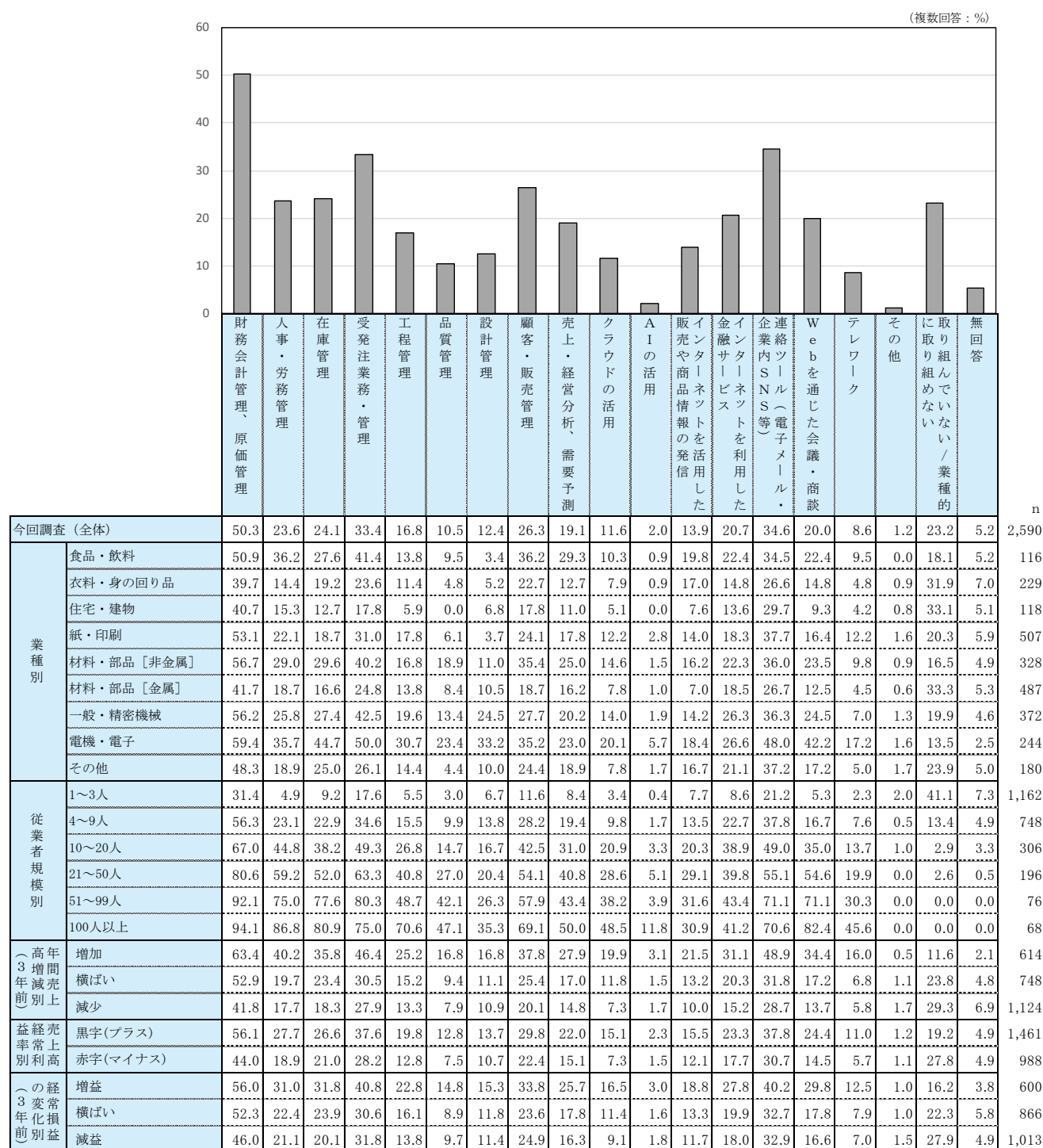
従業者規模別にみると、従業者規模が小さくなるほど「取り組んでいない/業種的に取り組めない」が高くなる傾向がみられ、1～3人と回答した企業は「取り組んでいない/業種的に取り組めない」（41.1%）が4割を超える。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「財務会計管理、原価管理」（63.4%）が6割を超える。

売上高経常利益率別にみると、赤字（マイナス）と回答した企業は「取り組んでいない/業種的に取り組めない」（27.8%）が黒字（プラス）と回答した企業を上回る。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「受発注業務・管理」（40.8%）が4割を超える。

図表Ⅱ-3-21 パソコン・IT技術を活用した取組



2 パソコン・IT技術の活用における課題

パソコン・IT技術の活用における課題（複数回答）は、「IT人材が不足している」（19.8%）が最も高く、「コスト負担が大きい（予算確保が困難）」（18.0%）、「セキュリティ上の懸念がある」（12.6%）の順で続く。なお、「特になし」（41.5%）は4割を超える。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「IT人材が不足している」（29.3%）、「取引先がITに対応していない」（9.5%）、「IT化の前提となる社内業務の見直しや標準化ができていない」（13.8%）が高い。

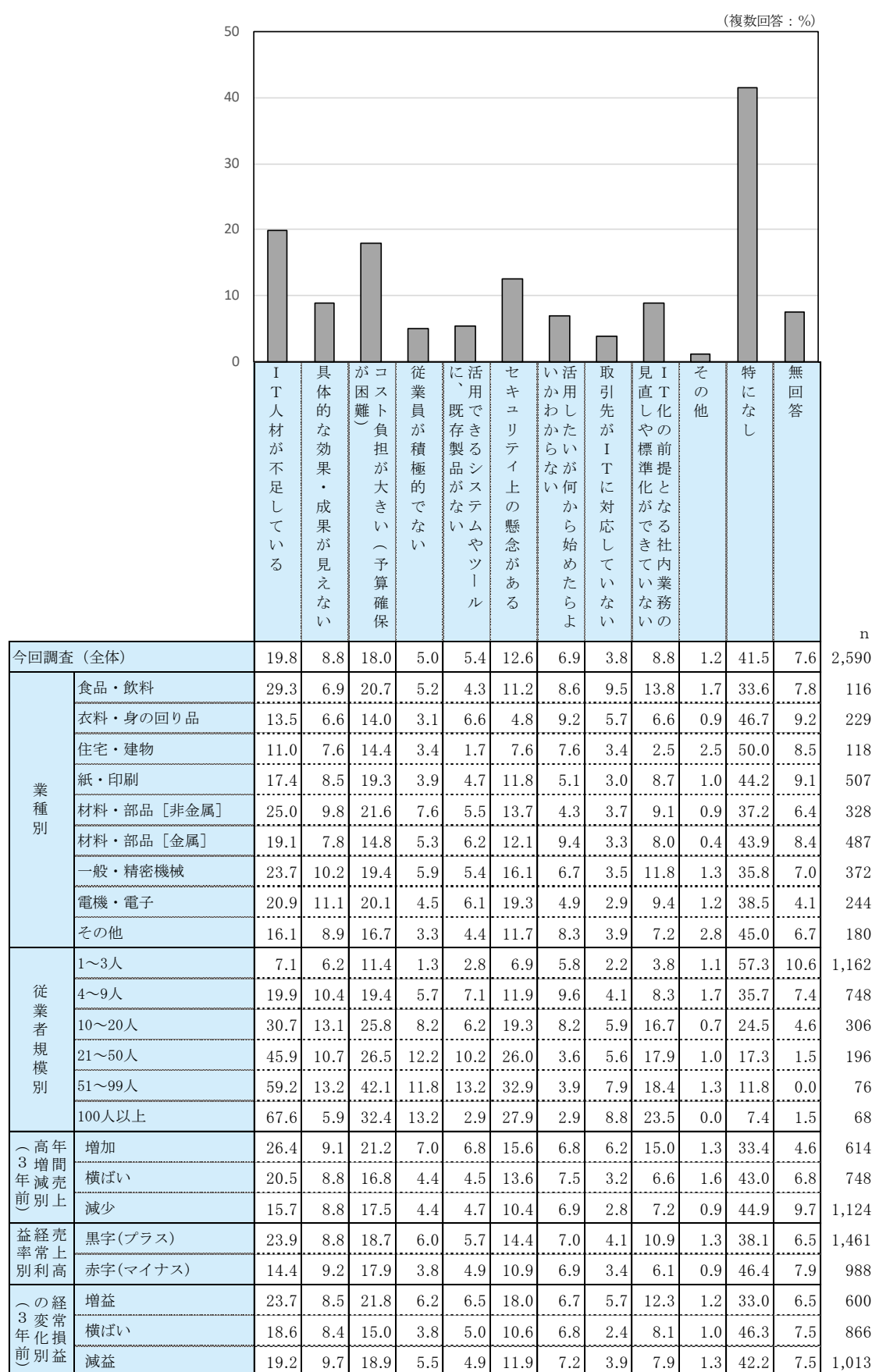
従業者規模別にみると、他の従業者に比べて100人以上と回答した企業は「IT人材が不足している」（67.6%）、「従業員が積極的でない」（13.2%）、「取引先がITに対応していない」（8.8%）、「IT化の前提となる社内業務の見直しや標準化ができていない」（23.5%）が高い。

年間売上高増減別（3年前）にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業の「IT人材が不足している」（26.4%）は横ばい、減少と回答した企業と比べて高い。

売上高経常利益率別にみると、黒字（プラス）と回答した企業は「IT人材が不足している」（23.9%）が2割を超える。

経常損益の変化別（3年前）にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「IT人材が不足している」（23.7%）、「コスト負担が大きい（予算確保が困難）」（21.8%）が2割を超える。

図表Ⅱ-3-22 パソコン・IT技術の活用における課題



3 パソコン・IT技術の今後の活用意向

パソコン・IT技術の今後の活用意向は、「現状維持」(29.1%)が最も高く、「促進させたい」(27.7%)、「周囲の状況を見て判断する」(12.5%)の順で続く。

業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「周囲の状況を見て判断する」(15.5%)が高く、住宅・建物は「現状維持」(33.9%)が高い。電機・電子は「促進させたい」(37.3%)が4割程度である。

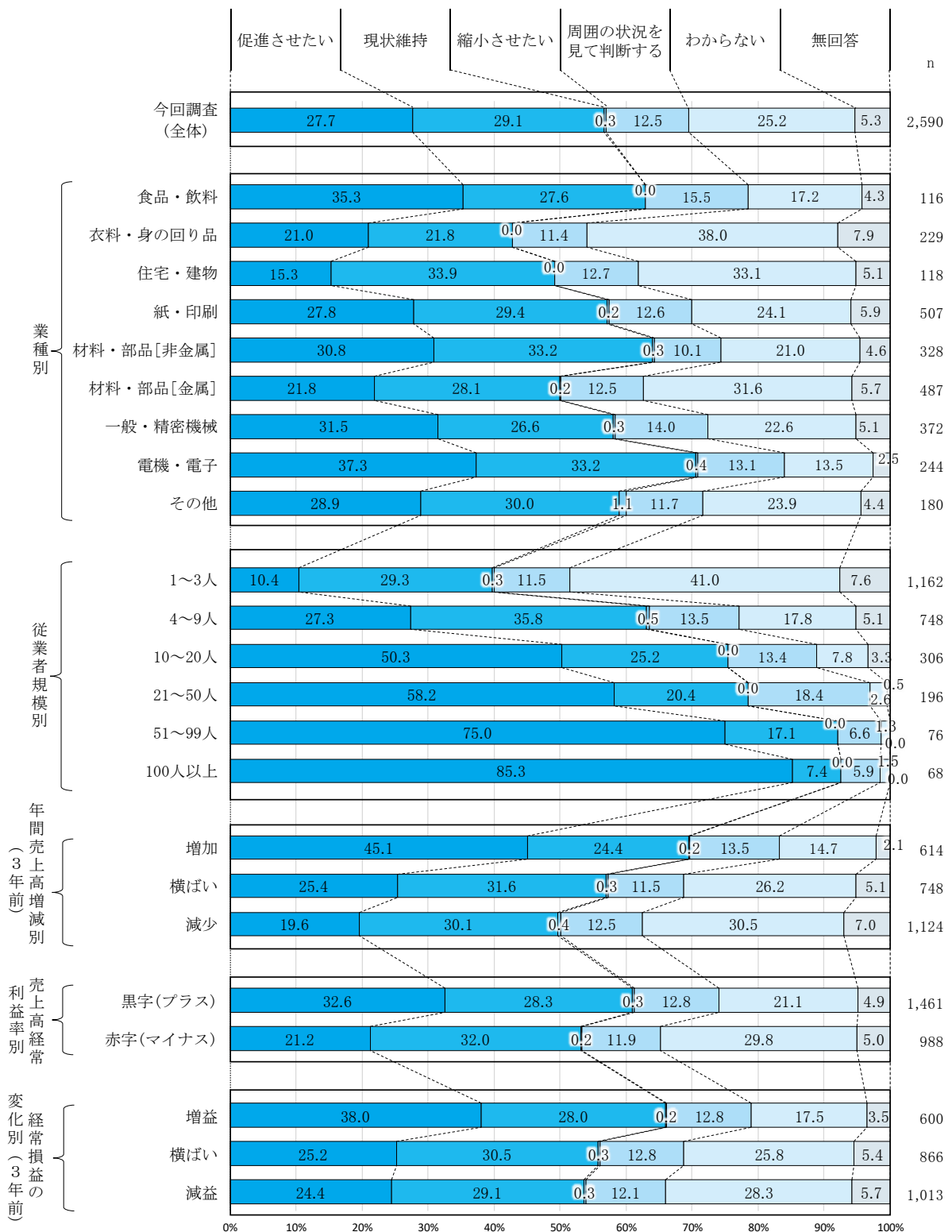
従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「促進させたい」が高くなる傾向がみられ、100人以上と回答した企業は「促進させたい」(85.3%)が8割を超える。

年間売上高増減別(3年前)にみると、3年前と比較した年間売上高が増加と回答した企業は「促進させたい」(45.1%)が4割を超える。

売上高経常利益率別にみると、黒字(プラス)と回答した企業は「促進させたい」(32.6%)が3割を超える。

経常損益の変化別(3年前)にみると、3年前と比較した経常損益が増益と回答した企業は「促進させたい」(38.0%)が横ばい、減益と回答した企業に比べて高い。

図表Ⅱ-3-23 パソコン・IT技術の今後の活用意向



第6節 人材育成と技能継承

1 充実させたい能力

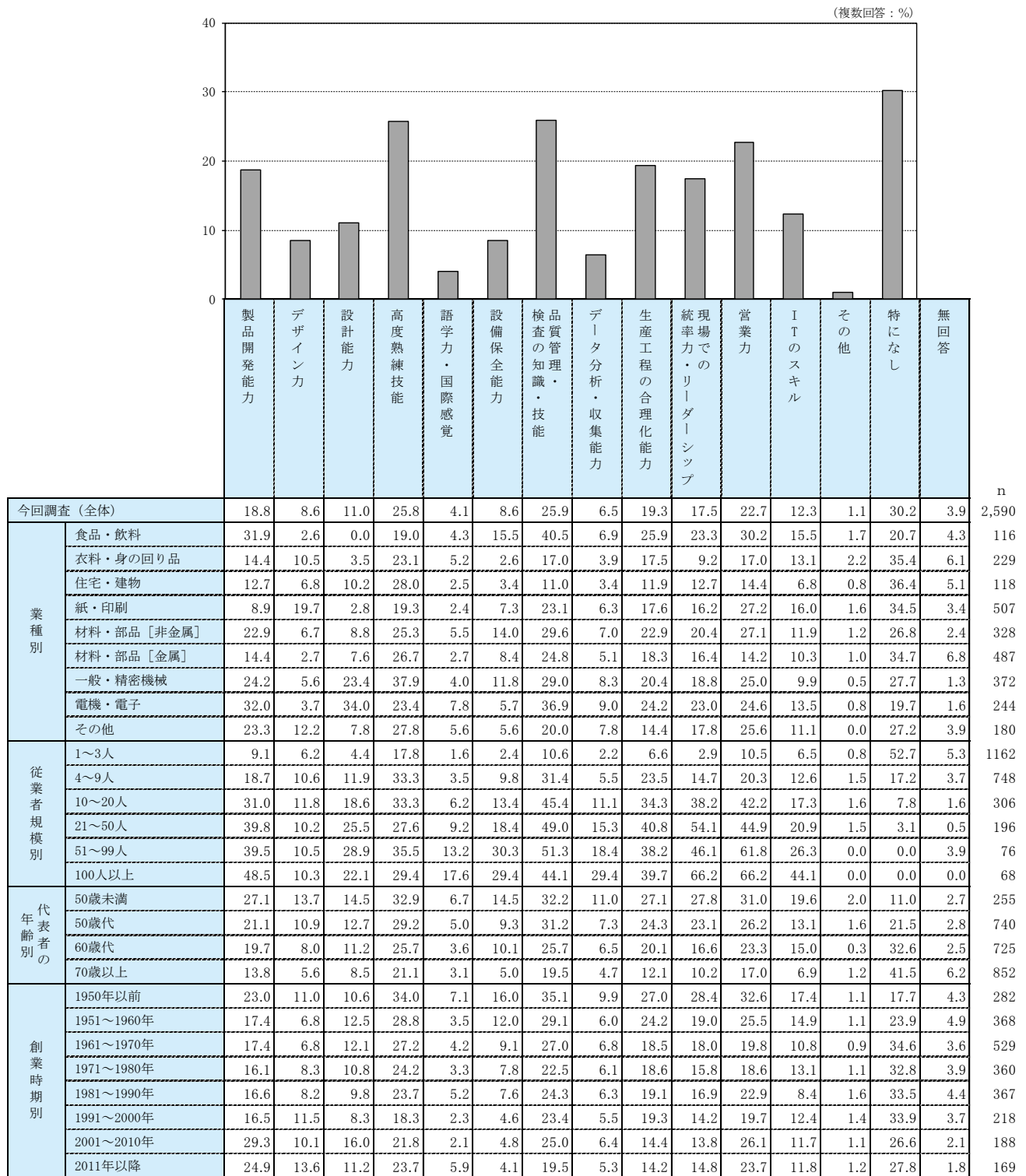
自企業の人材に充実させたい能力（複数回答）は、「品質管理・検査の知識・技能」（25.9%）が最も高く、「高度熟練技能」（25.8%）、「営業力」（22.7%）の順で続く。

業種別にみると、食品・飲料は「品質管理・検査の知識・技能」（40.5%）が4割を超える。他の業種に比べて紙・印刷は「デザイン力」（19.7%）、「ITのスキル」（16.0%）が高い。一般・精密機械は「高度熟練技能」（37.9%）が4割程度である。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「製品開発能力」（48.5%）、「語学力・国際感覚」（17.6%）、「データ分析・収集能力」（29.4%）、「現場での統率力・リーダーシップ」（66.2%）、「営業力」（66.2%）、「ITのスキル」（44.1%）が高い。

創業時期別にみると、他の創業時期に比べて1950年以前と回答した企業は「高度熟練技能」（34.0%）、「語学力・国際感覚」（7.1%）、「設備保全能力」（16.0%）、「品質管理・検査の知識・技能」（35.1%）、「データ分析・収集能力」（9.9%）、「生産工程の合理化能力」（27.0%）、「現場での統率力・リーダーシップ」（28.4%）、「営業力」（32.6%）、「ITのスキル」（17.4%）が高い。

図表Ⅱ-3-24 充実させたい能力



2 人材育成上の問題点

人材育成上の問題点（複数回答）は、「時間がとれない」（21.1%）が最も高く、「教える側の人材・ノウハウ不足」（16.4%）、「育成コストが負担」（15.3%）の順で続く。

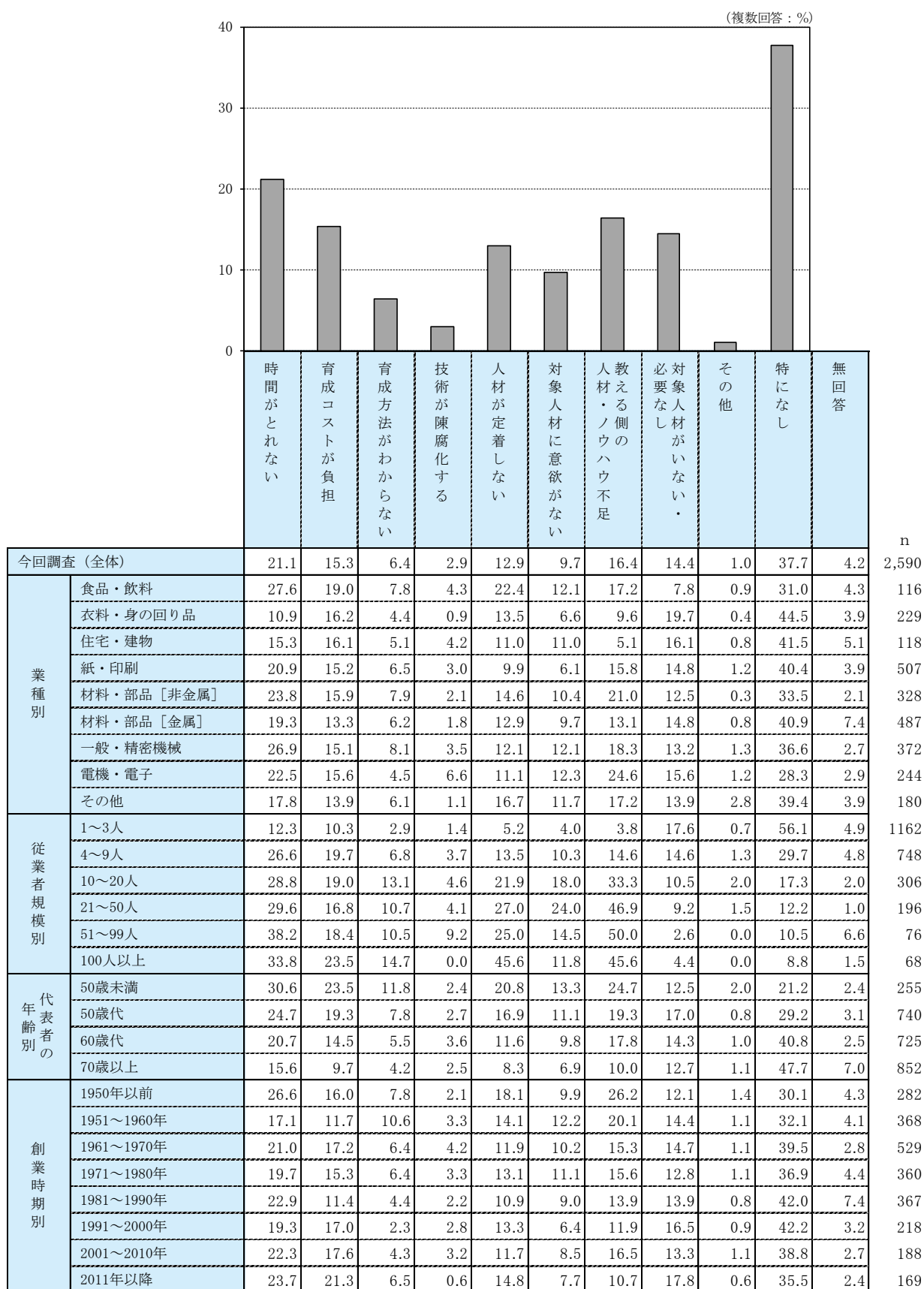
業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「時間がとれない」（27.6%）、「育成コストが負担」（19.0%）、「人材が定着しない」（22.4%）が高く、電機・電子は「技術が陳腐化する」（6.6%）、「対象人材に意欲がない」（12.3%）、「教える側の人材・ノウハウ不足」（24.6%）が高い。

従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて100人以上と回答した企業は「育成コストが負担」（23.5%）、「育成方法が分からない」（14.7%）、「人材が定着しない」（45.6%）が高い。

代表者の年齢別にみると、50歳未満と回答した企業は「時間がとれない」（30.6%）が3割を超える。

創業時期別にみると、他の創業時期に比べて1950年以前と回答した企業は「時間がとれない」（26.6%）、「人材が定着しない」（18.1%）、「教える側の人材・ノウハウ不足」（26.2%）が高い。2011年以降と回答した企業は「育成コストが負担」（21.3%）が2割を超える。

図表Ⅱ-3-25 人材育成上の問題点



3 熟練技能者の退職（技能継承の問題）への対応

熟練技能者の退職（技能継承の問題）への今後の対応（複数回答）は、「若手へ技能継承」（30.8%）が最も高く、「技能者の雇用延長・再雇用」（25.3%）、「技能者の中途採用」（18.0%）の順で続く。なお、「何もしない・必要なし」（42.8%）は4割を超える。

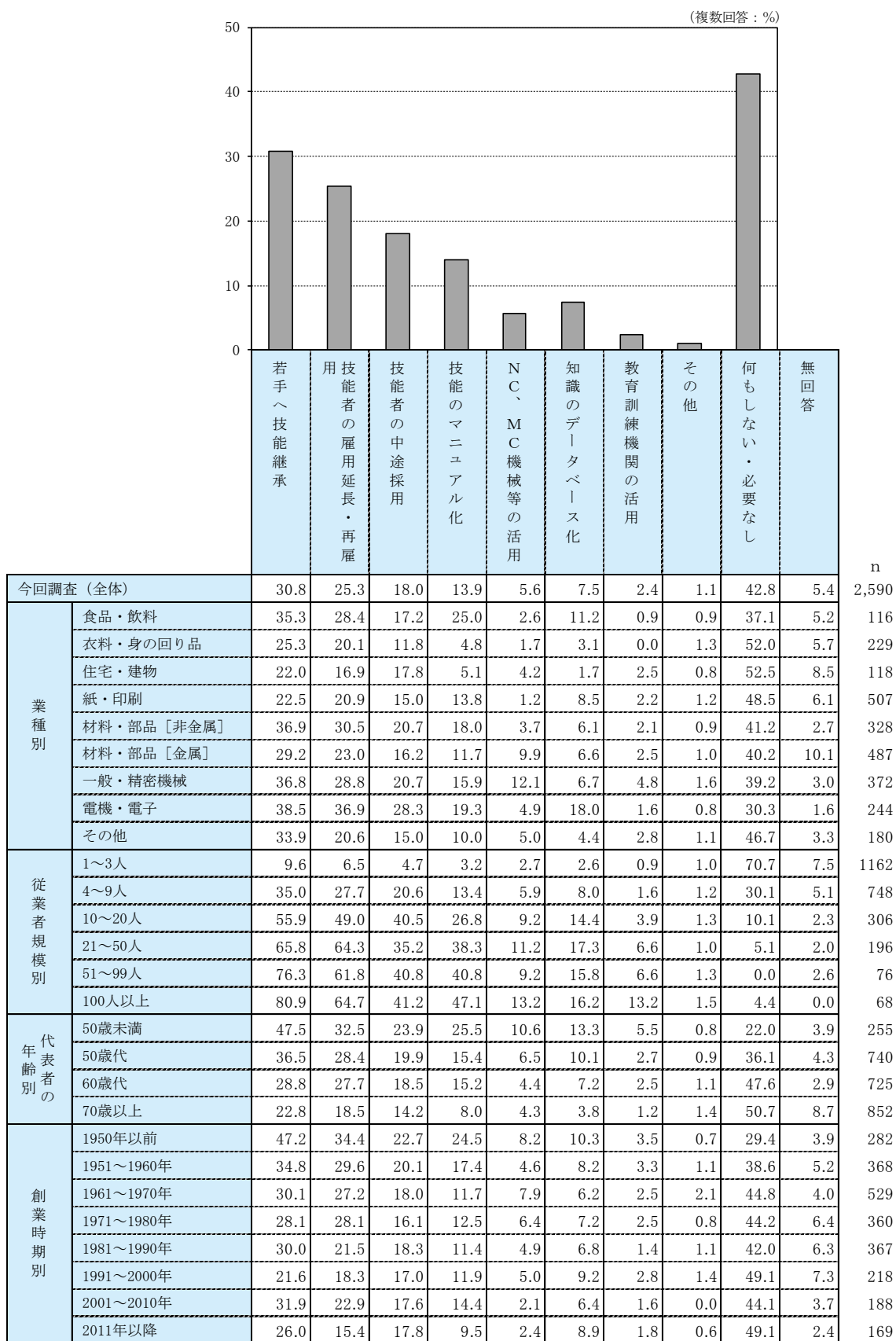
業種別にみると、他の業種に比べて食品・飲料は「技能のマニュアル化」（25.0%）が高く、電機・電子は「若手へ技能継承」（38.5%）、「技能者の雇用延長・再雇用」（36.9%）、「技能者の中途採用」（28.3%）、「知識のデータベース化」（18.0%）が高い。

従業者規模別にみると、従業者規模が大きくなるほど「若手へ技能継承」、「技能のマニュアル化」が高くなる傾向がみられる。

代表者の年齢別にみると、50歳未満と回答した企業は「若手へ技能継承」（47.5%）が5割程度である。

創業時期別にみると、1950年以前と回答した企業は「若手へ技能継承」（47.2%）が5割程度である。

図表Ⅱ-3-26 熟練技能者の退職（技能継承の問題）への対応



4 技能継承問題の解決の見通し

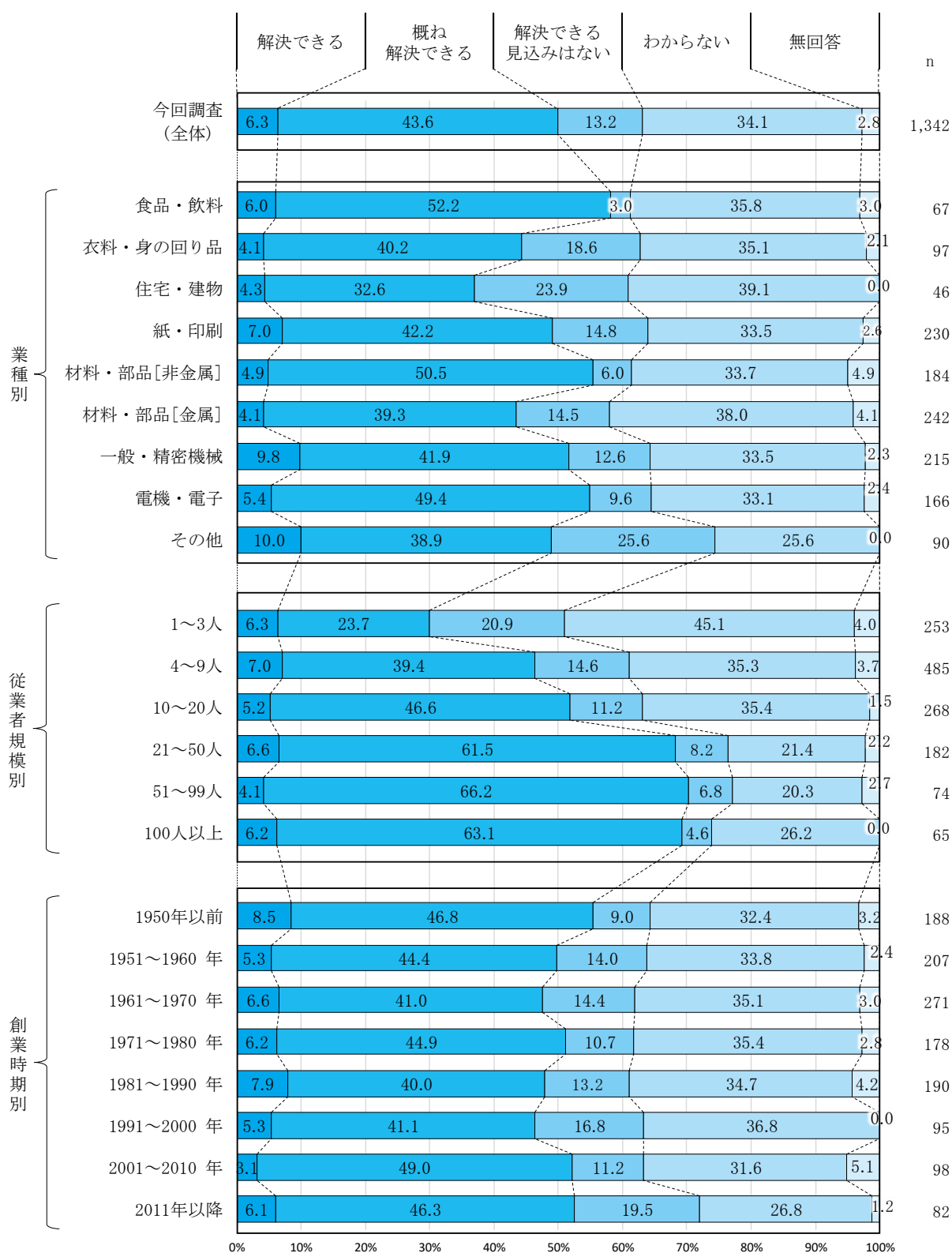
技能継承問題の解決の見通しは、「概ね解決できる」(43.6%)が最も高く、「わからない」(34.1%)、「解決できる見込みはない」(13.2%)の順で続く。

業種別みると、他の業種に比べて食品・飲料は「概ね解決できる」(52.2%)が高く、住宅・建物は「わからない」(39.1%)が高い。

従業者規模別にみると、従業者規模が小さくなるほど「解決できる見込みはない」が高くなる傾向がみられ、1～3人と回答した企業は「解決できる見込みはない」(20.9%)が2割を超える。

創業時期別にみると、他の創業時期に比べて1950年以前と回答した企業は「解決できる」(8.5%)が高く、2011年以降と回答した企業は「解決できる見込みはない」(19.5%)が高い。

図表Ⅱ-3-27 技能継承問題の解決の見通し



(注) 熟練技能者の退職(技能継承の問題)への対応(図表Ⅱ-3-26)で「若手への技能継承」、「技能者の雇用延長・再雇用」、「技能者の中途採用」、「技能のマニュアル化」、「NC、MC機械等の活用」、「知識のデータベース化」、「教育訓練機関の活用」、「その他」とした企業のみを集計。